ELMER WHEELER
Giải nhứt Oscar về tài nói trước công-chúng

muốn thành-công

trên trường đời

TẾ-XUYÊN
lược dịch

LOẠI SÁCH HỌC LÀM NGƯỜI

ELMER WHEELER
Giải nhứt Oscar về tài nói trước công-chúng

Muốn thành công
trên trường đời

TẾ - XUYÊN
lược - dịch

Loại sách **« HỌC LÀM NGƯỜI »**

CƠ SỞ XUẤT BẢN ĐẠI NAM

Sađéc, Dec 5, 2014

Lời tựa

Mỗi người chúng ta lúc còn bé nhỏ, đều có ôm ấp những giấc mộng, xây những « lâu đài bên Y-pha-nho ». (1)

Mỗi ngày chúng ta đều mơ-ước thành bác-sĩ, luật-sư, chủ xí nghiệp, hoặc khán-hộ, v.v...

Những giấc mộng của chúng ta rồi ra sao ?

Chung cuộc, chúng ta thành kế-toán-viên, nội-trợ hay làm một việc bình thường gì khác.

Những giấc mộng của chúng ta vẫn còn nguyên đó, chúng ta vẫn có thể thực-hiện được, và mục đích cuốn sách này là giúp các bạn đi từ mộng đến thực.

Nó sẽ hiến các bạn những phương-tiện thực tiễn, chớ không phải những lý-thuyết, để sống cuộc đời sung-mãn hơn và để các bạn được người khác cảm mến.

---

(1) « Lâu đài bên Y pha-nho » là thành-ngữ Pháp chỉ những việc huyền-ảo, không thực-hiện được (Lời người dịch).

Nó sẽ giúp các bạn thực-hiện những giấc mộng mới khêu gợi và có lẽ đã tàn hay thành ảo-mộng.

Trong đời, có cả 101 tình-thế hàng ngày xảy đến, trong đó nếu làm nhằm lúc, sẽ phải thành-công, những tình-thế trong đó một phương pháp hoàn-hảo để thỏa-hiệp với người đời sẽ giúp chúng ta biến những « lâu đài bên Y-pha-nho » thành sự thật, tấn triển hơn lên, thụ-hưởng một đời phong-phú hơn.

ELMER WHEELER

BẠN TÌM CÁI GÌ TRONG CUỘC ĐỜI? THÀNH-CÔNG LÀ GÌ?

Một hôm, có một nhóm bạn thân ngồi thoải-mái trong nhà tôi và chúng tôi nói đến ít nhiều người mà chúng tôi biết đã thành công trên đời.

Trong một phút ngưng câu chuyện, một bạn thanh-niên đứng dựa lò sưởi, nhìn thẳng vào mắt tôi mà hỏi :

« Thưa ông, một người đã thành-công là người thế nào ? »

Tôi thấy bị hỏi bất-thần nên đề-nghị rằng muốn trả lời đúng-đắn câu hỏi ấy, mỗi người trong chúng tôi ghi vào một mảnh giấy ý-kiến mình về cái gì xây-dựng sự thành-công của một người.

Một « trò chơi » thật kinh-dị.

Khi tôi mở bảy mảnh giấy ra thì có tới bảy lời đáp khác nhau.

Một người viết rằng thành-công là đạt được hạnh-phúc.

Một người khác cho rằng thành-công là mình và gia-đình mình đều làm ăn sung-túc.

Người thứ ba đáp : một người thành-công là người sống cách nào để được các người khác kính-phục mình.

Người nữa quả-quyết rằng một người chỉ có thể được coi như thành-công nếu đời mình có ích cho kẻ khác.

Trong khi chúng tôi còn đang thảo-luận về sự thành-công thì bạn thanh-niên nói trên trở lại đầu đề và tỏ bày một ý-kiến giản-dị như đứa nhỏ :

« Tại sao chúng ta không tra từ-điển ? »

Từ-điển nói gì ?

Đó có lẽ là lối hay hơn hết để giải-quyết vấn-đề. Vậy nên tôi lấy cuốn từ-điển trên kệ tủ sách và tra chữ « Thành-công ». Đây tôi thấy giải nghĩa như vầy : « Thành-công » là hoàn-thành một cách thỏa-đáng một việc dự-liệu ; là đạt một mục-đích mà mình thích muốn, dầu là mục-đích gì.

Lúc ấy, một người cất tiếng nói : « Hình như tất cả chúng ta làm hết. Thành công chỉ là làm tròn-vẹn một cái gì mà người ta muốn thực-hiện ».

Ông bạn Murphy của tôi bèn xen vào : « Mỗi người trong chúng ta đã trình-bày quan-niệm riêng của mình về sự thành-công và bởi vì chúng ta chờ mong ở cuộc đời những sự khác nhau, nên sự thành-công không đồng nghĩa đối với các anh hay đối với tôi. »

Về câu hỏi « Thế nào là một người đã thành-công » thì câu trả lời chân-xác phải giản-dị như thế này : « Người thành công là người lãnh được cái gì mà người ấy tình-liệu muốn lãnh. »

Mục-đích của anh ta có thể lớn hay nhỏ. Anh ta có thể là người muốn trúng một triệu Mỹ kim, hay muốn đọc một bài diễn-văn hùng-hồn. Đối với một đứa bé thì sự thành-công là làm sao « thuyết » ba nó mua cho nó một cây kem (cà-rem).

Có người muốn kết-hôn, người khác muốn viết một cuốn sách, người thứ ba muốn đóng một cái tàu, xin được một việc làm, hoặc xin tăng lương, hay hẹn-hò với một cô tốc-ký trẻ đẹp, có người lại muốn sao bỏ được một tật xấu. Chung quy, khi được cái mà mình muốn, đó là thành-công.

Bạn muốn gì ?

Việc trên đây bắt tôi suy-nghĩ.

Các bạn muốn gì về đời sống ?

« Thành-công phải là lãnh được cái mà người ta muốn về đời sống. »

Tôi thích câu giải-thích ấy. Nó làm cho chữ « thành-công » thành một cái gì rõ ràng, hiển-hiện.

Thành-công không còn là một quan-niệm triết-lý mơ-hồ nữa, nhưng là cái gì cụ thể mà bạn có thể quan-sát và phân tích. Kết-luận ấy lại khai mào cho một cuộc thảo-luận mới. Ông bạn Phillips của tôi hỏi : « Cái gì đã giúp cho ít nhiều người đạt được mục-đích đã định, trong khi có những người khác thất bại ? »

Cái gì làm cho ít nhiều kẻ thắng trong ván bài

đời, còn những những người khác lại thành kẻ thua ? Đó là một câu hỏi khôn khéo và đặt rất đúng mực.

Một người hỏi : « Vậy có thể có một phương-pháp cho người ta áp-dụng để đạt tới thành-công chăng ? »

Người khác trả lời : « Tôi thiết-tưởng đó là một vấn-đề thuộc ngành đại-học trong một phạm-vi rộng-rãi. »

Liền đó có người cãi lại rằng có những người thành-công hơn hết trong đời lại chỉ có một nền học-vấn tổng-quát giới-hạn.

Không phải hoàn-toàn ở học-vấn

Lời vừa phát-biểu thiết-thực biết bao !

Thomas Edison (1) hồi xưa chỉ đi học có ba tháng và Abraham Lincoln (2) chỉ là một người tự học lấy.

Benjamin Franklin (3) hồi nhỏ chưa hề có bước chân tới trường.

---

1) THOMAS EDISON (1847-1931) : Nhà vật-lý học Mỹ, người đã phát-minh rất nhiều thứ máy điện, đáng chú-ý nhất là đèn cháy đỏ. Ông đã chế được máy hát đầu tiên trên thế giới theo phương-pháp của Ch. Cross.

2) ABRAHAM LINCOLN (1809-1865) : Tổng-Thống Mỹ Người đả phá chế-đạo nô-lệ.

3) BENJAMIN FRANKLIN (1706-1790) : Chính-trị gia, khoa-học gia, nhà báo. Một trong những người gây dựng nền độc-lập Hoa-Kỳ.

Anh em họ Wright (1) xuất thân không phải là những nhà thông-thái mà chỉ là người sửa xe đạp.

« Đó là nhờ may mắn ». Một người trong chúng tôi nói vậy. « Những người thành-công đã gặp tất cả sự may-mắn trên đời. Hoặc là họ được cưới con gái ông chủ, hoặc là họ sanh ra với một cái muỗng bạc trong miệng. »

Ông bạn người Mễ-Tây-Cơ của tôi bèn nhẹ-nhàng hỏi : « Vậy chớ ông Charles Curtis, nguyên Phó Tổng-Thống Huê-Kỳ của các anh, thì sao ? »

Ông Curtis sanh trong một làng Ấn-Độ và đã từng sống về nghề lái xe tắc-xi.

Một người khác trong nhóm chúng tôi thêm vào : « Và H. G. Wells (2) nữa ? Ông ta cũng sanh ra trong cảnh nghèo nàn và luôn luôn phải tranh-đấu để thắng sự yếu đuối của ông. »

Sau cùng, giáo-sư Howey tuyên-bố : « Vừa đây có cuộc nghiên-cứu về một trăm bốn mươi ba người cầm đầu các hãng lớn của chúng ta, thì thấy mức lương trung-bình của những người ấy lúc đầu chỉ có 13 Mỹ kim 10 mỗi tuần. Mười một người trong số ấy bắt đầu đi làm với số lương dưới năm Mỹ kim mỗi tuần. Bốn mươi ba người lãnh dưới mười Mỹ-kim mỗi

---

1) WRIGHT : Wilbur Wright và Orville Wright, người Hoa-Kỳ, hai anh em, là những người cha đẻ ra phi-cơ.

2) HERBERT GEORGE WELLS (1866-1946) : Tiểu-thuyết gia, hay viết những truyện khôi-hài, truyện mạo-hiểm và truyện khoa-học.

tuần. Chỉ có bảy người lãnh trên hai mươi lăm Mỹ kim. Việc ấy không xác định được cái lý-thuyết theo đó thì họ đã được may-mắn lúc khởi đầu.

Thật sự người thắng là người thế nào?

Một người trong chúng tôi liền nói: « Tôi tưởng chúng ta lại đi lầm đường rồi. Chúng ta đã đồng ý rằng thành-công là đạt được mục-đích. Vì cái gì đến với chúng ta là do ở kẻ khác và bởi kẻ khác, vậy thì khả-năng thỏa-hiệp với người đời phải là thành-phần quan-trọng nhứt trong sự thành-công! »

Chúng ta phải thuyết-phục những người khác về sự quan-trọng của những lý-tưởng của chúng ta; chúng ta phải làm sao cho họ tin rằng họ phải làm ít nhiều điều gì cho chúng ta, nếu chúng ta muốn tới một chỗ nào đó.

Nicholls bèn quay lại hướng tôi và nói: « Elmer, anh phải tỏ ý-kiến của anh. Vì anh đã làm cố-vấn trong những hãng như Hoower, Cadillac và các hãng khác, anh có kinh-nghiệm nhiều về sự bán hàng. Anh đã chỉ cho nhân viên các hãng ấy cách bán hàng-hóa. Những « câu hiệu-lực để bán hàng » đã dùng làm nền tảng cho các phương-pháp của anh, liệu có thể dùng để bán những ý-kiến cho thiên hạ không, ngoài việc bán hàng hóa? »

À! Điều ấy bắt tôi suy-nghĩ.

Người ta, với những hy-vọng, tham-vọng, ước-mong, lo-phiền, cũng là những « món bán được » như hàng-hóa.

Tôi không thể bỏ qua ý-nghĩ ấy trong đầu óc tôi và tôi bắt đầu ghi chép vài nhận-xét mỗi khi tiếp xúc với những người đã thành-công. Tôi hỏi họ vô số câu để biết những điều đã giúp cho họ thành-công.

Tôi lại nghe ý-kiến cả hàng mấy trăm người đã thành công, những người mà tôi gặp gỡ trong các cuộc diễn-thuyết của tôi khắp đó đây.

So-sánh những lời ghi-chép về mấy trăm người ấy, những « hình ảnh sống » của sự thành-công, tôi tìm thấy rằng họ có một điểm chung:

Họ biết thỏa hiệp với kẻ khác.

Họ biết thỏa-hiệp với người làm công của họ hoặc chủ của họ, và được sự hiệp-tác, sự chơn-thành của những người ấy.

Họ biết thỏa-hiệp với bạn họ, gia-đình họ, xóm giềng họ, với tất cả những người mà hàng ngày họ tiếp xúc.

Họ biết cách làm sao cho người ta thâu nhận ý-kiến họ.

Họ biết làm sao cho kẻ khác làm cái mà họ muốn.

Tôi bắt đầu tra-cứu những tiểu-sử xưa, những sách lịch-sử.

Kết-quả: đi ngược dòng lịch sử, tôi tìm thấy rằng những người đã thành-công, kể cả đời xưa nữa, đều đã biết thỏa-hiệp với các người khác.

Họ biết bí-quyết làm cho ý-kiến họ được thâu nhận.

Thế rồi, tin tưởng nhờ những điều quan-sát riêng của tôi và điều minh-chứng của lịch-sử, tôi ngồi vào bàn viết cuốn sách này để giúp các bạn đạt được cái gì bạn muốn trên đời.

Bí quyết, chính là ở trong việc các bạn làm và các bạn nói.

BỐN LUẬN-CHỨNG WHEELER

LUẬN-CHỨNG WHEELER SỐ 1 :

« Đừng bảo người ta uống — Phải làm cho người ta khát ».

Bạn có thể dẫn một con ngựa tới nơi uống nước, nhưng bạn không thể bắt nó uống nước, và bạn cũng không thể đưa một thanh-niên đến trước bàn thờ làm phép cưới mà bắt anh trả lời : « Bằng lòng » — mà không phải « dí súng vào bên hông anh ta ».

Tốt hơn là làm sao cho con ngựa khát nước và làm sao cho người thanh-niên muốn nói tiếng : « Bằng lòng ». Đó là triết-lý căn-bản trình-bày trong cuốn sách này — tức là điểm cốt-yếu để thỏa hiệp với người khác và làm cho người ta mến-phục mình.

LUẬN-CHỨNG WHEELER SỐ 2 :

« Đừng bán một cái hộp rỗng không ».

Lối bán những « bao đồ ngạc nhiên » thường làm

cho người ta thất vọng. Vậy bạn hãy để món gì đáng giá trong cái bao mà bạn bán cho kẻ khác. Bạn càng tặng họ nhiều, họ càng chen lấn mua và họ thỏa-đồng với ý-kiến của bạn. Đó là phương-tiện thứ nhì để được người khác yêu-mến.

LUẬN-CHỨNG WHEELER SỐ 3 :

« Hãy đặt mình vào đồng-điệu với kẻ khác ».

Bây giờ bạn đã làm cho kẻ khác thấy khát nước, bạn đã để đầy đồ có giá trị trong bao đồ đem bán, song bạn cũng chưa có khả-năng làm cho người ta mến-phục bạn nếu bạn chưa đặt mình vào cùng trình-độ với người ta. Bạn hãy biết những quyền-lợi của họ, sở-thích của họ, rồi cho họ một vài cái gì mà họ muốn trao-đổi với cái mà bạn muốn nhận được của họ.

LUẬN-CHỨNG WHEELER SỐ 4 :

« Cho họ đóng một vai tuồng trong vở hát ».

Nếu bạn muốn kẻ khác hiệp-tác với bạn, bạn hãy cho họ một vai trò trong cuộc trình-diễn. Người nào bị bỏ bên ngoài, sẽ không thấy hào-hứng mà giúp bạn. Hãy làm cho người ấy đi từ đại danh-từ « ông » và đại danh-từ « tôi » đến đại danh-từ « chúng ta ».

CHƯƠNG I

BẠN VỐN CÓ MỘT MÓN GÌ ĐỂ BÁN CHO THIÊN HẠ. CHÚNG TA ĐỀU LÀ KẺ BÁN HÀNG.

« Bán hàng » không phải là một hoạt-động dành riêng cho người trong nghề, vì « bán hàng » thuộc vào những hoạt động của bạn ở trong nhà, hay khi giao-du với bằng-hữu.

Chàng sinh-viên kia hỏi cha: « Ba ơi, con có thể mượn xe hơi của ba để đi công chuyện tối nay không? ». Kết-quả của câu hỏi ấy, thành hay bại, là do ở sự khôn-khéo của chàng trong việc « bán » ý-kiến của chàng với ông già.

Bà mẹ nọ muốn mua một cái máy may mới; cô em gái muốn đi coi hát; cậu em trai cần có một xe đạp mới và ông già thì muốn chủ tăng lương.

Bất kể bạn là người nào hay bạn muốn gì, sự thành công của bạn đều tùy thuộc ở sự khôn-khéo của bạn trong việc « bán » ý-kiến của bạn cho người khác.

Người làm trong văn-phòng « bán » cho chủ cái ý-kiến rằng anh ta đáng được tăng lương và người chủ muốn « bán » cho thợ-thuyền cái ý-kiến rằng sự

cộng-tác của họ là tối cần cho các dự-án mới của ông.

Ta thường nghe thấy vị luật-sư đại-hình nói: « Thưa quý Bà và quý Ông trong ban Hội-thẩm, quý Bà, quý Ông là những người sáng-suốt.» Vị luật-sư ấy muốn « bán » cho họ cái ý-kiến phải tha bổng thân-chủ ông ta.

Chúng ta đều là người « bán hàng » hết thảy, từ sáng đến trưa và cho đến tối nữa.

Hãy nhìn gần bạn.

Bạn không cần nghiên-cứu những sách lịch-sử để thấy rằng thuật bán hàng rất cần cho sự thành-công của bất cứ xí-nghiệp nào.

Bạn hãy đặt câu hỏi như vầy:

« Ai là bác-sĩ giỏi nhứt trong thành-phố? »

« Vị Luật-sư giỏi nhứt là ai? »

« Nhà kim-hoàn khéo nhứt là ai? »

Nếu bạn chỉ là người trong lớp trung-bình, bạn không có một ý-niệm nhỏ gì về giá-trị chuyên-môn thật-sự của những người ấy.

Vị bác-sĩ, vị luật-sư, nhà kim-hoàn, đã có một « tên tuổi » là vì họ đã biết cách « tạo thanh-thế » trong tập-đoàn của họ và khi mà ai cũng than phục tài khôn-khéo của họ thì bạn không bao giờ đòi xem bằng cấp hay chứng-chỉ khả-năng của họ.

Bạn chỉ cần chắc rằng họ hiểu nghề của họ lắm.

Có thể rằng một viên-chức thường trong giới luật pháp lại hiểu luật hơn cả vị luật-sư danh tiếng nhứt trong thành-phố. Song anh ta không thành-công vì anh ta không có « tên tuổi », không có tiếng tăm.

Những người ở chỗ tối-tăm nhứt cũng có thể tạo được một « tên tuổi » và bạn sẽ thấy họ tạo bằng cách nào.

Một món hàng tốt chưa đủ

Ý-kiến chứa đựng trong câu lối thời « Hãy chế-tạo một cái bẫy chuột tốt hơn » từ lâu nay không còn thông-dụng nữa. Thiên-hạ không mất công tìm đường đi đến tiệm buôn của bạn, nếu bạn không thu-hút người ta bằng những bảng quảng-cáo, những trụ chỉ đường hay tặng họ vé đi xe « buýt » không mất tiền, mời họ lên lầu bằng những thang lăn kỳ-lạ.

Thiên-hạ sẵn-sàng mua một cái bẫy chuột tầm-thường mà biết cách quảng-cáo đúng mực, hơn là kiểu bẫy chuột hoàn toàn ở trong bóng tối.

Người mới tốt-nghiệp Đại-học ra, đầu óc đầy kiến-thức nhưng không biết « bán » kiến-thức cho kẻ khác, chẳng khác nào một nhà chế-tạo xe hơi có một kiểu xe mới mà không có kế-hoạch bán xe.

Phần nhiều, thời buổi này, không phải kiến-thức của bạn đáng kể mà điều đáng kể là bạn phải làm sao dùng kiến-thức ấy.

Ví-dụ như Mozart là nghệ-sĩ có thiên tài chưa bao giờ thấy. Vậy mà ông có « món hàng » lại không biết

bán. Ông nghèo đến đỗi không có tiền mà mua củi đốt lò sưởi. Sau khi ông chết, có những người biết « bán » tài-năng đã làm giàu vì âm-nhạc của ông.

Nếu như Mozart đã biết một phương-thức tốt đẹp để « bán » hàng thì đã giúp cho đời sống của ông biết bao !

Lịch-sử Buffalo Bill.

Ngày nay có lắm văn-sĩ kiếm tiền nhiều hơn cả văn-sĩ bất tử Edgar Poe và cho đến những văn-sĩ con buôn trong thời Edgar Poe cũng kiếm tiền nhiều hơn ông.

Jenner không những chỉ tìm ra thuốc trừ bịnh đậu mùa mà ông còn phải làm cho công-chúng chấp nhận cái ý-kiến chủng đậu thì mới chận đứng được bịnh này.

Khi Hoove sáng chế ra máy may, ông phải mất nhiều năm trường mới thâu được lợi lộc. Ông mất công lắm mới thuyết-phục được phụ-nữ dùng thứ máy mới ấy.

Jack Dempsey có quả đấm thôi-sơn, lúc đầu không gây được xúc-động kỳ lạ gì, mãi cho đến lúc Jack Kearns chăm-lo cho anh ta mới nêu danh anh được trước công chúng Mỹ.

Buffalo Bill lúc đầu không có tài bắn súng đâu, nhưng khi có một văn-sĩ viết « tiểu-thuyết bốn xu » là Ned Boutline bắt đầu giới-thiệu tài-năng của Buffalo Bill thì hôm trước hôm sau anh này nổi danh như cồn.

Phải có Jimmy Darsey và một hồi quảng-cáo khôn-khéo mới làm cho Frank Sinatra thành một ngôi sao sáng và đưa chàng tới chỗ giàu sang đến đỗi chàng phải dùng một kế-toán-viên để làm sổ khai thuế huê-lợi của chàng.

Điều đáng chú-ý không phải là tài-năng của bạn mà là cách bạn biết áp-dụng tài-năng.

CHƯƠNG II

ĐỪNG BẮT HỌ UỐNG, MÀ PHẢI LÀM CHO HỌ KHÁT

(LUẬN-CHỨNG WHEELER SỐ 2)

Điều khó nhứt trên đời là bắt buộc một người làm điều gì.

Bạn có thể khiến một con chó nhảy qua một cái vòng. Bạn cũng có thể dạy cho một con lừa làm việc gì bạn muốn, nếu bạn có đủ sự kiên tâm.

Với con người thì lại khác. Phương-tiện chắc-chắn hơn hết để kích-thích sự chống-đối của họ là cho họ cái cảm-tưởng rằng mình muốn bắt-buộc họ làm gì.

Dầu một đứa nhỏ ít tuổi cũng kháng-cự khi người ta muốn bắt nó hoạt-động theo một chiều-hướng nào đó. Khi mẹ bảo con : « Mày phải uống ly sữa này ! » đứa nhỏ có khuynh-hướng từ-khước. Có thể rằng nó thích uống sữa, nhưng đó là một phản-ứng bình-thường của tánh-chất con người thường tỏ ra không thuận làm cái gì bị bắt buộc làm bằng uy-vũ.

Chúng ta thà chịu mất một thích-thú thật-sự còn

hơn là cho một người khác « sự hài lòng đã bắt buộc » được chúng ta làm việc gì.

Điểm thứ nhứt cần nhớ khi người ta muốn kẻ khác làm điều gì, là phải cho người này cái ý-thích làm điều ấy.

Khi họ đói thì họ phải ăn.

Khi họ khát thì họ phải uống.

Những người thành-công không bao giờ ép kẻ khác làm điều gì. Những người ấy biết rằng ép buộc người ta không lợi gì cả. Họ nhận thấy rằng dầu cho một người bề ngoài tỏ ra ưng chịu, nhưng trong lòng vẫn chống đối và chỉ tìm có cơ hội là « phá hoại ».

Họ biết rằng có thể dắt con ngựa tới nơi uống nước nhưng không thể bắt ép nó uống ; có thể dùng súng uy-hiếp một người đến trước bàn thờ Chúa mà trả lời : « Ưng thuận » nhưng người này sẽ cố gắng giải-thoát lời hứa khi nào có cơ-hội.

Không. Những người thành-công không bao giờ ép buộc kẻ khác.

Bà nội tôi thuật lại rằng khi tôi trẻ môi, không chịu ăn món gan, thì bà nói : « Ồ ! Không sao ! Nó sẽ ăn khi nào nó đói ».

Bạn hãy thực-hành liền bí quyết đầu tiên ấy, là hòa-hiệp với người đời mà gây cho họ cái *ý-thích* giúp bạn.

Bí-quyết Trọng-đại, Duy-nhứt.

Tất-cả kỹ-thuật trong sự thành-công đều do cái

triết-lý căn-bản như thế này : hãy gây cho người ta cái ý-thích làm việc gì giúp bạn.

Đó là một bí-quyết lớn, một bí-quyết vĩ-đại.

Hãy dùng đến thuật ngôn-ngữ để *khêu gợi ý-thích* « mua » món hàng mà bạn đề-nghị « bán ».

Muốn đạt tới, phải biết « người mua » muốn gì ? người ấy thèm « khát » cái gì ? và trong đời anh ta thấy « đói » về món gì ?

Bạn hãy khêu gợi một nhu cầu, một mơ-ước, một hy-vọng, một ý-thích, hay một sở-đoản, một mối lo-âu của người ấy. Tất cả đều nên đem áp-dụng.

Người chủ trại không bao giờ mua sữa khi mà bầy bò cái của ông ta còn sữa ; nhưng có ngày thùng sữa rủi ro bị đổ, bà nội-trợ của ông chạy thẳng đến cửa hàng tạp-hóa. Bà cần sữa thì bà phải mua.

Khuếch-trương cái bản năng nghĩ đến mình trước.

Khi bạn đến yêu-cầu ai một ân-huệ, bạn phải nhớ hai điều :

Trước hết nếu bạn thử kích-thích người ấy làm bất cứ cái gì, đó là bạn xử-sự như một người vô ý-thức, trái với tất cả những luật Tạo-hóa.

Điều thứ nhì phải nhớ là người ấy có tánh vị tư-lợi cả ngàn lần hơn bạn.

Không có gì đáng chê trách hết. Không có gì đáng xấu-

hổ. Tất-cả chúng ta đều sanh ra đời có tánh ấy. Cố nhiên, tánh ấy phát-triển đến cực-độ sẽ thành một vết thương.

Trong những trường-hợp bình-thường, các nhà triết-học cho rằng người ta sanh ra như thế lại càng hay vì đó là luật để tồn-tại.

Những tiến-bộ của loài người luôn luôn tùy thuộc ở các hành-vi cá-nhân. Các triết-gia kia nhận-định ra phương-pháp tốt hơn hết để một người giúp đỡ kẻ khác là người ấy phải trước hết thành công đã.

Một người nghèo hay yếu không thể giúp ích nhiều cho kẻ khác.

Chính những người đã thành-công rồi mới đưa loài người lên những trình-độ văn-minh khá cao.

Đó cũng là ý-nghĩa của câu phương-ngôn cổ: « Làm phúc một cách hợp-lý phải bắt đầu từ mình trước hết. » Nếu John D. Rockefeller đã đem hết tiền của lúc đầu ra bố-thí dân nghèo thì sau này ông không bao giờ có cả hàng triệu Mỹ-kim để giúp họ.

Vậy bạn hãy khuếch-trương cái bản-năng nghĩ đến mình trước đã.

Đầu nghĩ nhiều đến mình...

Trong tất cả các việc « mua bán » chánh-đáng, hai bên đều phải nhận lãnh được cái gì.

Mánh-lới là phải rọi ánh sáng vào điều lợi mà người kia định lãnh, chớ không nêu điều lợi của mình.

Bất cứ bạn đề-nghị với đối-thoại cái gì, người này cũng trước hết muốn biết : « Có lợi những gì cho ta đây ? »

Vậy bạn nói với người ấy về điều lợi của anh ta. Nếu bạn nói đến việc bạn phải đi làm để có tiền đi học, thì anh ta không chú ý. Anh ta cũng không quan-tâm khi bạn cho biết bạn cần bán được vài chuyến để có tiền du-lịch. Bạn không thể cho anh ta sự *thèm-khát* nếu bạn than phiền không có tiền trả tiền mướn phố.

Nữ-hoàng Isabelle hồi trước không cần chú ý đến sự khám phá ra trái đất tròn. Bà cũng chẳng cần biết ông Colomb là một nhà thám-hiểm đại tài hay một kẻ phiếm-du.

Điều đã làm cho bà thích-thú là ông Colomb hứa với bà sẽ có nhiều của cải, danh-vọng ở Mỹ-châu. Điều ấy làm cho bà thèm muốn. Có lẽ bà đã nói nhỏ : « Tại Mỹ-châu chắc ta phải có lợi gì ! » Thế là ý-kiến của ông Colomb được phát-động.

Vậy bạn hãy thực-hành quy-luật thứ nhứt này khi bạn điều đình với ai việc gì hãy cho người ta nhìn vào đầu ống kính thích-nghi với người ta. Phải để cho người ta thấy cái phần vĩ-đại sẽ được hưởng.

Yếu-tố làm cho kẻ khác thèm.

Khi bạn chiếu đèn rọi vào « món hàng-hóa » mà người kia sẽ nhận được nếu anh ta làm theo điều bạn muốn, bạn nhớ nên nhắc đến tất cả những « sản phẩm » có thể làm cho anh « khát và đói ».

Con người thấy nhiều nhu-cầu, nhưng có bốn nhu-cầu căn-bản chung cho tất cả mọi người :

1.— Nhu-cầu quan-trọng hơn hết, theo nhà tâm-lý học Adler, là cảm thấy mình *quan-trọng*.

Vậy bạn hãy bán cái cảm-tưởng « quan-trọng » ấy.

2.— Nhu-cầu nữa là muốn được *mến-phục*.

Vậy bạn hãy bán cái cảm tưởng « mến-phục. »

3.— Được kẻ khác *thương-yêu* cũng là một nhu-cầu của con người.

Vậy bạn hãy cung-cấp cho nhu-cầu ấy.

4.— Con người còn *muốn làm biếng* càng nhiều càng hay miễn sao sự làm biếng không thương-tổn cho họ.

Vậy bạn hãy tránh cho họ những cố-gắng phụ thuộc.

Bạn hãy lo tính cho kẻ khác hưởng tiện-nghi, nhàn rảnh, làm sao cho đời sống của họ dễ-dàng hơn. Hãy làm sao cho họ thấy họ là quan-trọng, họ được mến-phục, và chỉ cho họ cách gây được thiện-cảm với người khác.

Sao cho họ thấy « khát và đói » về những cái ấy.

Không có thị-trường bán hàng từng mùa.

Khi nói đến bản-tánh con người, thì không có thị-trường bán hàng từng mùa, không có mùa hàng ế-ẩm. Bốn

nhu cầu chánh của con người luôn luôn muốn được thỏa-mãn hàng ngày và từ đầu năm đến cuối năm.

Loài người có một ý-muốn không bao giờ mãn nguyện về các điều ấy.

Họ ăn cắp, chiếm-đoạt, giết nhau, yêu-đương hay chết cũng là để thỏa-mãn bốn nhu-cầu căn-bản ấy.

Họ tiết-kiệm, sáng-chế, bầy kế-hoạch, tiêu tan tài sản, trở thành nghèo, chỉ vì muốn được các điều ấy.

Bây giờ bạn đến thăm họ, bạn chỉ cho họ cách gì để hưởng các điều ấy dễ dàng, ít phí-tổn, không phải giết người, không phải thiệt-mạng, thế là những người kia trở thành những thân-hữu của bạn.

Thị-trường mở rộng đó. Bạn hoạt-động đi.

Khêu-gợi những ý-thích ấy.

Vậy khi bạn muốn kẻ khác làm gì cho bạn thì bạn đừng có khờ-khạo mà ép-buộc họ làm.

Hãy gây cho họ sự khao khát bốn điều căn-bản trên đây là bốn điều mà ai cũng thích.

Bạn hãy khêu gợi ý-thích ấy và trở thành người *bán hàng* thay vì người *cầu cạnh*. Đừng có đến gần thiên-hạ với thái-độ của người đi xin những ân-huệ. Đề nghị với họ sự trao-đổi điều mà bạn muốn với một trong các sản-phẩm mà họ muốn hơn hết ; thế là họ sẵn-lòng tính công chuyện với bạn liền.

Cố nhiên còn nhiều sự ham-thích khác nữa ở con người, ví-dụ như : kiếm ra tiền, được sống yên-ổn, bắt chước người nào đó ; lại còn cả ái-tình, cả mạo-hiểm về tình-cảm nữa ; nhưng bốn nhu-cầu căn-bản trên đây thấy phát-hiện trong 85 phần 100 các cuộc giao-thiệp trên đời.

Kết-luận, quy-luật thứ nhứt phải áp-dụng liền để thâu-phục kẻ khác theo về với quan-điểm của mình là :

Đừng ép-buộc kẻ khác, nhưng hãy tạo ra ở họ ý-thích đối với cái mà bạn có, tạo bằng cách khiến cho họ thấy « khát và đói » đối với cái ấy.

Châm-ngôn :

Đừng ép-buộc thiên-hạ, hãy khêu gợi ý-thích của họ.

CHƯƠNG III

ĐỪNG BÁN MỘT HỘP TRỐNG RỖNG

(LUẬN-CHỨNG WHEELER SỐ 2)

Bạn không thể bán hàng mà bất chấp cả người mua.

Mất một cái gì để chẳng thâu về được gì cả, đó là thứ thị-trường gian xảo. Sự thành thật là bí-quyết lớn nhứt để làm cho người khác theo về với bạn.

Cách vài năm nay, tôi có đi xem một buổi Hội-Chợ. Tôi thường không thể bỏ qua những cuộc Chợ Phiên, những trò giải trí đủ thứ, bởi vì ở đó mới gặp các lớp bình dân.

Hôm ấy trong một cuộc bán rao của một chàng bán đồ vặt, xảy ra một việc ghi mãi trong lòng tôi. Tôi đang ngồi trên một cái ghế dài bằng cây cứng thì bỗng có một chàng ra đóng trò, với một bộ quần áo màu loè-loẹt, tay ôm đầy những gói đồ. Chàng ta rao :

« Thưa quý Bà, quý Ông, đây tôi có 50 hộp kẹo ngon nhứt, thơm, bùi, bổ, đầy sanh tố, chất kim và kích-thích-tố.

« Tôi có thể bỏ thêm những vật khác nữa vào mấy hộp. Những hộp nầy còn chứa những vật đáng giá như máy chụp hình, dao cạo điện, hay vớ. Bây giờ 50 người giơ tay lên trước tiên sẽ được đặc quyền mua các hộp quý-giá nầy.

« Mà không phải với năm đô la, không phải hai đô-la, cũng không phải một đô-la. Các ông bà chỉ phải mất có 50 xu để được những cái kẹo ngon và món thưởng đáng giá trong hộp... »

Tức thì chàng ta bán được 50 hộp kẹo hạng xấu với giá tiền 25 đô-la. Một người giơ lên một cái máy chụp hình đáng giá một đô-la. Một bà mở hộp ra lấy được một đôi vớ rẻ tiền. Một ông được cây viết máy giá có 50 xu. Nhưng khán giả chưa đến đỗi thất vọng quá. Lát nữa họ còn bị « lột da » quá nữa.

Cái chàng bán hàng « thượng-thặng » ấy đã đi quá trớn.

Điều tai-hại của lối buôn-bán bất-chánh ấy là đi xa quá. Những kẻ « lột da » người ta hình như không biết là đến đâu thì phải ngừng lại. Chúng cứ tưởng rằng việc của chúng tiếp-tục đi tới mãi, một cách dễ dàng.

Chàng bán hàng nói trên, đầy lòng tự-tín sau sự thành công dễ dàng, liền lui vào hậu trường rồi ôm ra 50 hộp mới :

« Thưa quý Bà, quý Ông, tôi đã tỏ ra với quý Ông Bà rằng tôi là người biết ăn nói. Tôi không thể phàn nàn khi có ông kia nhận được một cái máy chụp hình đắt giá mà chỉ phải mất có 50 xu thôi.

« Bây giờ tôi muốn xem các Ông Bà có phải là người cờ bạc cao tay không ? Đây tôi sẽ làm như vầy : Nếu ông bà mua cái hộp này thì ông bà chịu lấy sự may, rủi. Có thể rằng trong hộp có tờ giấy 50 đô-la, cũng có thể không có gì hết. Tôi không hứa gì.

« Tôi sẽ bán mỗi hộp một đô-la. Tôi không yêu cầu ông bà mua tất cả. Tôi chỉ bán trong có 3 phút thôi, không thêm một sao đồng hồ.

« Nếu ai mua xin đừng mở liền ra. Hãy chờ bán xong mới mở. Đồng ý rồi chớ ? Các bạn ! »

Tất cả các hộp bán hết *trước* ba phút. Điều đó, chàng bán hàng rao đã hiểu rõ vì chàng biết tâm lý con người lắm. Thân chủ bắt đầu mở hộp ra coi. Người đầu nở nụ cười gượng, vì đã gặp rủi ro mua phải cái hộp rỗng không. Kế đến các người khác mở ra. *Tất cả các hộp đều trống rỗng.* Người ta trả 50 đô la để mua 50 cái hộp không có gì.

Tuy vậy, không lường gạt mãi được.

Chàng bán hàng xảo quyệt cười thân ái : « Các bạn ơi, các bạn nhớ rằng tôi đã tuyên bố không hứa hẹn gì hết. »

Bỗng có một người cao và xương-xẩu, đứng lên, chậm rãi nói : « Tôi sẽ lột da anh nói láo này bằng cái giá một đô-la. »

Chàng bán hàng « thượng thặng » bị vây chặt và tấn công. Đám đông lấy lại tiền và phá hủy gian hàng của chàng.

Các bạn thấy không ? Bán vật gì đi nữa cũng phải là một cuộc trao đổi công bằng. Bọn người kia đâu có nghĩ đến điểm ấy.

Không bao giờ nên bán một cái hộp trống rỗng !

Thật ra phải để trong hộp *nhiều hơn* cái mà người mua hy vọng được lãnh. Đó là cách duy nhứt để duy-trì tình hữu nghị của kẻ khác, về phương-diện xã-hội hay thương-mại.

Bán hàng, là trao-đổi thành-thật.

Bước đường đầu, như bạn đã thấy, là trước hết phải cho người ta cảm thấy khao khát cái mà bạn có thể cung cho họ, rồi đến bước thứ hai là làm cho họ hưởng nhiều hơn cái mà họ tính thâu được với tiền họ bỏ ra.

Thật không công-bằng khi đã dùng bữa ăn 10 món ở nhà người khác rồi sau mời lại người ta đến ăn bánh « xăng-đuých » ở nhà mình.

Bạn không thể duy-trì tình hữu-nghị của kẻ khác nếu bạn luôn luôn đi coi hát bóng bằng xe hơi của họ ; thỉnh-thoảng bạn cũng phải dùng xe hơi của bạn chớ. Bạn hãy trả họ bằng thứ tiền họ đã bỏ ra vì bạn.

Bạn còn nên rộng rãi hơn nữa ; bạn hãy mời họ dùng bữa ăn chín món và dùng xe hơi của bạn hai

lần thường hơn bạn dùng xe của họ ; khi đó bạn chắc chắn có một người bạn thiết mà bạn có thể nhờ cậy.

Cuộc mua bán chánh đáng nào cũng có ý nghĩa là mỗi bên phải nhận lãnh được một cái gì. Nếu bạn vào một tiệm tạp hóa mua một hộp đậu, người bán hàng nhận được tiền của bạn và bạn nhận được đậu. Nếu hộp đậu trống rỗng, người bán tạp-hóa ấy sẽ không ở lâu được trên thương-trường Về phía bạn nếu người ta thấy được tiền của bạn là tiền giả, thì bạn cũng không còn lưu hành được tiền của bạn nữa.

Nghệ thuật bán hàng, như bạn thấy đó, không phải là « lột da » người ta.

Lại nữa, khi muốn áp dụng một phương-pháp tác-tạo tình hữu-nghị, không phải là để được vui thích vì thấy « chạy việc ». Bạn cần phải sử-dụng phương pháp ấy bởi vì tự đáy lòng bạn, bạn muốn hòa hiệp hơn nữa với người đời.

Nếu dùng cuốn sách này một cách thiếu thành-thật thì không đi đến đâu vì người đời sẽ thấy rằng bạn chỉ dùng ảo-thuật với họ mà thôi.

Thật-thà là hòn đá huyền-diệu.

Có nhiều « phương pháp đã tỏ ra đắc lực » để nâng giá-trị của mình và thâu-đạt được thành công.

Nhưng bí-quyết lớn nhứt của thành-công là sự thành-thật.

Không thành-thật, không có phương-pháp nào đắc-dụng với bạn hết.

Thành-Thật là hòn đá huyền-diệu làm cho nhân-cách của bạn có mãnh-lực thu-hút. Bạn hãy chú-ý vào việc khuếch-trương cá-tánh ấy để thu-hút những người khác.

Mỗi người trong chúng ta sở-trường về một điểm gì đó có giá-trị lớn trong sự mua bán. Bạn hãy tìm ra điểm ấy rồi tập-trung nó lại.

Nên bán cho người đời mỗi lố (tá) 13 món hàng. Người mua sẽ trở lại mua nữa và sẽ nói cho những người khác hay. Bạn sẽ thấy rằng ban đã làm một vụ doanh-thương lớn là « tạo thêm bằng-hữu ».

Bạn hãy đào-luyện nhân-cách trước. Bạn hãy lấy những nhà chế-tạo xe hơi làm ví-dụ. Khi họ « ra » một kiểu xe mới, họ cho xe tới bãi thử xe đã. Nếu có gì trục-trặc trong cái xe mới, họ không tính việc đánh lừa thân-chủ về điểm ấy. Trái lại, họ lo sửa chữa để bổ-cứu vào chỗ khiếm-khuyết. Họ tiếp-tục bồi-bổ mãi cho đến lúc thật đúng với lời quảng-cáo chiếc xe.

Bạn hãy làm đúng như vậy cho nhân-cách của bạn.

Nhân-cách thành-công.

Chỉ khi nào bạn đã đào-luyện cho bạn một « nhân-cách thành-công » khi đó bạn mới tiến tới một trình-độ để thâu-hoạch kết-quả trên đời.

Bác-sĩ Flander Dunbar, trong một thuyết-trình về

mấy ngàn vụ tai-nạn mà ông nghiên-cứu, đã tìm ra một điểm lạ-kỳ.

Ông thấy rằng có một hạng người bẩm tính sẵn sàng để bị tai nạn. Ông nhận xét rằng cá-tánh hạng người ấy là phải gặp tai-nạn hoài, dầu là tai-nạn xảy ra trong hoàn-cảnh nào. Nếu một người thuộc loại ấy vừa bị nạn đứt một ngón tay vì máy móc, rồi được đổi lên làm việc ở văn phòng thì y lại có cơ hội để gặp tai-nạn nữa ở văn-phòng. Y té trên ghế xuống, hoặc trợt chơn trên tấm thảm, hay phỏng ngón tay vì đốt điếu thuốc hút.

Nhiều bác-sĩ danh-tiếng khác xác-nhận những kết-luận của Bác-sĩ Dunbar. Một tài-xế xe cam-nhông gặp 3 tai-nạn trong 6 tháng, bị tạm nghỉ ở nhà. Đúng vào lúc bình tĩnh anh ta đã khá, thì anh lại té thang lầu và gãy tay. Điều ấy dù khó tin nhưng là sự thật. Còn điểm này đang ghi nữa là anh ta té thang lầu không phải lúc anh xuống thang mà là lúc lên thang!

Tai-nạn hình như cứ tìm đến với những người về loại ấy vì, một cách vô-thức, họ sợ thất-bại hay sợ đương đầu với đời ; một tai-nạn hình như là một cách thuận-tiện để thoát-ly.

Khi tôi đọc thuyết-trình của Bác-sĩ Dunbar, tôi liền có ý-nghĩ rằng các người thắng-lợi trên đời sở dĩ thắng là vì họ có một nhân-cách riêng.

Họ có « nhân-cách thành-công » vậy.

Thành-công hình như đi tìm họ và chạy theo gót họ

Những người trong loại ấy dễ thành-công cũng như kẻ làm biếng dễ làm biếng.

Vài người trong số những người thắng lợi nổi tiếng trong lịch-sử, đã sanh ra trong cảnh nghèo, vài người sanh trong kiếp nô-lệ nữa. Sự học vấn hay ít ra sự học-vấn thâu-hoạch được ở nhà trường, hình như không cần thiết cho thành-công.

Những trở-ngại về thân-thể, sức khỏe đuối sút và những thất bại tạm-thời thường xảy ra với họ, hình như không cản trở những người ấy đi tới thành công.

Nếu bạn hỏi những người ấy tại sao họ thành-đạt được như ngày nay thì họ trả lời : « Anh hãy cho kẻ khác hưởng nhiều hơn mức họ yêu-cầu »

Đừng tìm cách lường-gạt người đời. Nhân-cách của bạn phải chiếu-sáng rộng ra mọi nơi.

Châm-ngôn :

Hãy thành-thật lưu-tâm đến kẻ khác.

CHƯƠNG IV

ĐIỀU-HÒA BƯỚC ĐI CỦA MÌNH VỚI BƯỚC ĐI CỦA KẺ KHÁC

(LUẬN-CHỨNG WHEELER SỐ 3)

Hôm nọ, tôi đang đi trên đường, trí suy-nghĩ đến cuộc diễn-thuyết mà tôi sắp phải đảm-lãnh.

Một người ăn mày tiến đến phía tôi. Tôi thấy y tới và tôi biết rằng y sẽ xin tôi 10 xu như thông-lệ.

Khi y tới ngang tôi, hai nhân-cách của chúng tôi va chạm nhau.

Tôi càu nhàu trong miệng mấy tiếng : « Không có cần tiền ! » và người ăn mày cũng càu nhàu vài tiếng có lẽ là trách những người không giúp đỡ kẻ khác.

Y đã không nghĩ đến việc điều-chỉnh bước đi của y để theo đúng với bước đi của tôi *trước khi* xin tôi 10 xu. Vậy hai chúng tôi đã đi ngược hướng nhau.

Một hôm nữa, trên một đường khác, một người đi theo bước tôi, anh ta vừa qua lề đường này. Trước khi tôi nhìn xem việc gì xảy đến thì anh ta đã đi theo hướng chân tôi.

Khi anh hỏi xin 10 xu, thì tôi thọc tay vào túi,

gần như theo bản năng, và lấy tiền ra cho anh. Tôi không phải ngừng một bước nào. Anh kia cũng rút êm về phía lề đường.

Người ăn mày ấy đã đi theo chiều hướng bước chân tôi.

Đó là luận-chứng Wheeler số 3 cần áp dụng để hòa-hiệp với người đời..

Muốn thi-hành những phép lạ.

Bạn đã thấy điều thứ nhứt là phải làm sao cho người đời thèm khát món mà bạn muốn bán cho họ hay muốn họ chấp nhận.

Nếu họ không đói, họ không cần ăn. Nếu họ không khao khát đi chung đường với bạn, họ sẽ đi ngả khác.

Kế đến bạn sẽ học được cách mau lẹ nhứt để làm cho họ thèm khát là giơ cho họ xem một « *cái hộp đầy* ». Bạn đã biết rằng phải cho họ một cái gì để đổi lấy một cái gì của họ. Người đời nếu không nhận được một cuộc trao đổi công bằng, họ sẽ không sốt sắng trở lại với bạn nữa.

Điều thứ ba dưới đây ăn nhập với phương-thức trên : dầu bạn gây cho người ta sự thèm khát và dầu cái hộp của bạn đầy nhóc, bạn cũng không tiến xa được nếu bạn không đặt mình ngang với trình-độ người ta.

Vị giám-đốc xí-nghiệp kể tây-cơ, trái với vị giám-

đốc Huê-kỳ, không ngồi khuất sau bàn giấy của ông. Khi bạn tới thăm ông, ông ta đi lại ngồi gần bạn, trên một chiếc ghế thoải-mái, như hai người ngang nhau trong phòng bàn tính công việc.

Như vậy, ông ta đặt mình xuống « ngang làn sóng điện » với bạn.

Đi cùng bước với kẻ khác.

Hôm trước khi chờ máy bay ở phi cảng, tôi nghĩ lại vụ hai người ăn mày và hai phương-pháp khác nhau của họ.

Rồi tôi cùng ông Bill Patterson, giám-đốc Hàng-Không, cùng ngắm những phi cơ như những chiếc thuyền bọc lướt qua, lại. Trông thật dễ dàng, nhẹ nhõm, vậy mà bao nhiêu thế kỷ, người ta đã thất bại trong những toan tính khám phá bí quyết của sự bay. Tôi bèn nói với ông :

— Có vẻ-vang không ? Người ta đã chinh-phục được không-gian !

— Ông lầm. Con người không bao giờ chinh-phục được không-gian và cũng không thể nào chinh phục nổi. Ông Patterson đáp thế.

Tôi nhìn ông, ngạc nhiên, sau ông nói tiếp :

— Chính vì toan-tính chinh-phục không gian mà người ta mới phải thất-công lâu lắm mới bay được. Những nguyên-lý về phi hành thuật vẫn bất-di bất-dịch từ đời Leonardo đến giờ. Chúng ta không thay đổi được. Chúng ta chỉ *dung-hợp* với các nguyên-lý ấy. Những phi cơ mà chúng

ta chế tạo phải làm sao cho thích-ứng với các nguyên-lý trong không gian,

Tôi bèn nhận-định được rằng : *Người ta đã không chinh-phục được không-gian. Người ta đã tự biến-cải mình.*

Như hai người ăn mày nói trên kia, người thứ nhứt đã không xin được tiền vì y không biết *dung-hòa* ; người thứ nhì không làm cho tôi phải ngưng bước hay đổi hướng đi của tôi, y đã sửa đổi lối đi của y để *cùng bước* một chiều với chân tôi.

Đôi giầy của kẻ khác.

Điểm đã cản trở con người không bay được, cũng cản trở biết bao người không thâu nhận được của người khác những điều mình mong muốn.

Những người ấy cứ tính chuyện kéo người khác về quan-điểm của mình. Bí-quyết thành công là dung hòa với quan-điểm của người khác. Nếu bạn muốn người ta đi cùng đường với bạn, phải sóng bước với người ta đã.

Khi bạn dung-hòa với quan-điểm của kẻ khác, đi cùng hướng với kẻ khác, bạn sẽ có thể dìu dắt người ta theo lối suy-nghĩ của bạn.

Nhưng nếu bạn đi ngược chiều người ta, dầu họ có thèm khát đến đâu, dầu « cái hộp » của bạn cho họ có đầy nhóc, cũng vô ích, cũng sẽ chỉ có sự đụng chạm, đổ vỡ.

Trước khi muốn ai thừa nhận ý-kiến bạn thì bạn hãy đặt mình vào chỗ người ấy đã. Cái gì lưu-ý được anh ta ? Anh ta muốn gì ? Thái-độ anh ta ra sao ? Anh ta nghĩ đến cái gì ?

Đó là điều mà Paul Leach, phóng viên báo *Daily News* ở Chicago, đã làm để phỏng-vấn bằng được ông Herbert Hoover. Leach là thông tín-viên đặc biệt của nhà báo trong chuyến xe lửa có ông Hoover cùng đi.

Nhiều phóng-viên khác cũng có mặt trong chuyến xe ấy và tính yêu cầu ông Hoover tuyên bố về những việc quốc-tế, chánh-trị, v. v.. Leach cũng hỏi về các vấn đề then chốt chánh-trị. Họ đều thất bại.

Sau chót, Leach hỏi ý-kiến ông về vài mỏ trong xứ mà chuyến xe chạy qua, anh liền được ông Hoover đáp một hơi dài. Ông Hoover vốn trước đây là một kỹ sư mỏ, nên ông nói cả giờ đồng hồ và Leach viết được một bài phóng-sự hay. Anh ta thành công như vậy là vì anh ta đặt mình vào đúng cung-điệu tư-tưởng của ông Hoover.

Đò xét dư-luận.

Những xí-nghiệp lớn trả thù lao rất hậu cho những nhà lãnh việc dọ xét dư-luận. Những nhà này gởi các câu hỏi cho thân-chủ của xí-nghiệp để biết các thân-chủ muốn gì ?

Họ muốn biết xem các bà thích thứ lò lớn hơn hay nhỏ hơn, vuông hay tròn, sơn đen hay sơn đỏ.

Hỏi như vậy để nhà chế-tạo có thể cung-ứng theo

nhu-cầu của các bà nội trợ và chế-tạo sản-phẩm mà *các bà muốn*, chớ không phải theo kiểu mà họa-sĩ vẽ ra, tưởng chừng đúng ý các bà.

Lối làm việc ấy đã thâu được kết-quả.

Vì khi nhà xuất-bản có thể cung-ứng đúng với nhu-cầu của các bà nội-trợ, theo ý muốn của các bà, sản-phẩm sẽ bán chạy.

Bạn có thể dùng phương-pháp đặt các câu hỏi trên đây, với chính bạn.

Florence Ziegfeld có thói quen đứng ở cửa rạp hát khi khán giả ra về để biết được phản-ứng của họ đối với các tuồng hát của ông. Như vậy ông đã đặt mình vào đúng làn sóng điện của công chúng.

Hồi đang có cuộc khủng-hoảng kinh-tế, khi các xe hơi khó bán, một nhà sản xuất lớn bắt các đại lý xe hơi của mình dự lớp giảng dạy về sự quan-trọng của phương-pháp đặt câu hỏi với thân-chủ.

Trước khi thuyết-phục thân-chủ, người bán phải hỏi : « Cái gì làm ông thích thú nhất trong cái xe này ? ».

Thân chủ trả lời và người bán có thể đề cao những điều mà thân chủ muốn thấy, muốn nghe.

Đó cũng là phương-pháp mà John Patterson đã áp-dụng để phát-động công-ty National Cash Register.

Patterson đã nói với những người bán hàng của ông : « Các anh đừng vội bán. Các anh hãy đặt những câu hỏi với thân-chủ. Hãy tìm biết những nhu-cầu của thân-chủ đã. »

Thế là người bán của ông hỏi thân-chủ đủ điều, làm cho thân-chủ hài-lòng vì họ tỏ ra là chú tâm đến ý-thích của thân-chủ.

Và khi đã biết hướng đi và ý-thích của thân-chủ, khi đó sẽ có thể chỉ cho thân-chủ cái máy làm cho họ vừa ý nhất.

Làm sao thuyết-phục người cứng rắn.

Georges Little là chủ-tịch công-ty General Features Corporation, đã nổi tiếng về buổi diễn-thuyết của ông về « Nghệ-thuật trình-bày trong công-cuộc doanh-nghiệp », có lần dùng phương-pháp sau đây để giải-quyết một vụ bảo kê. Cái kiếng cản gió xe hơi của ông một hôm bị bể vì cục đá của ai ném, trên một khúc đường đang sửa chữa.

Người của hãng Bảo-Kê bác bỏ lời đòi bồi thường của ông, vì đã có bảng cấm trên đường nói rằng : « Đi con đường này gặp rủi ro thì chịu lấy ! ».

Người đại-diện của hãng này cũng có tiếng là cứng rắn. Nhưng khi ông Little đến thăm ông ta, ông thấy bức vẽ hình hai con chó săn treo trên tường. Lúc bấy giờ, ông Little thay vì cãi với đại-diện hãng Bảo Kê về sự không chịu bồi-thường, lại hỏi một câu giản-dị : « Ông có đi bắn nữa sao ? ». Đại diện hãng Bảo Kê thấy khách nhìn hình hai con chó, đã mỉm cười đáo chí, rồi đáp :

— Tôi cũng là một cây súng. Tôi ít bỏ qua dịp đi săn bắn.

— Tôi cũng có hai con chó săn, và bạn tôi khuyên tôi nên đổi lấy giống chó khác!

Thế là hai người trước khi nói đến vụ bồi thường của hãng Bảo-Kê, lại cười nói rất lâu về các loại chó, nói chuyện như hai bạn cố tri.

Rồi bỗng đại-diện hãng Bảo-Kê tự nói trước : « Ông có phải là chủ cái xe hơi bị đá lạc bể kiếng không ? Tôi đã suy nghĩ rồi và hãng chúng tôi có thể lãnh việc bồi thường cho ông ».

Rút bài học ở câu chuyện này : Bạn hãy đặt những câu hỏi đưa bạn vào đúng trung-tâm quyền lợi của kẻ đối thoại.

Hãy tìm ra những cái gì họ muốn.

Bạn còn nhớ câu chuyện hai người ăn mày trên kia, một người xin được tiền, một người không. Ngay tự bây giờ, bạn hãy cương-quyết đặt mình vào đúng với cung điệu của người khác trước khi thuyết-phục người ấy theo quan-điểm của bạn.

Hãy khám phá ra cái gì đang đi qua đầu óc người đối-thoại.

Hãy khám-phá cái mà người ấy thích nhất.

Hãy khám-phá cái gì lưu ý được kẻ khác, cái gì ở bạn có thể lưu ý được người ta.

Rồi hãy bắt đầu gây cho họ sự thèm khát, « làm đầy cái hộp » của bạn và đặt mình vào đúng trình-độ của họ.

Khi bạn đi cùng hướng với họ, bạn chỉ đụng khuỷu tay là họ cùng đi tới đích với bạn.

Đặt ra những câu hỏi, đó là phương-thức huyền-diệu để thấy hướng gió ở đâu thổi đến và đi vào đúng với hướng đi của kẻ khác.

Socrate hồi xưa là người thuyết phục giỏi nhất trong lịch sử. Ông đã « bàn » rất chạy những ý kiến của ông đến đỗi ngày nay chúng ta còn phải học hỏi ở ông.

Bí-quyết lớn của ông là : « Đặt những câu hỏi ».

Henry Ford có nói : « Nếu có một bí-quyết để thành-công, đó là khả-năng hiểu được quan-điểm kẻ khác và nhìn sự vật như là họ nhìn ».

Voltaire có nói : « Hãy xét người do câu hỏi của họ chớ không do câu họ đáp ». Đó là một nguyên-tắc mà John D. Rockefeller biết rõ lắm. Trong bất cứ vụ điều đình nào, ông cũng phá tan làn không khí giá lạnh bằng cách đặt các câu hỏi.

Chúng ta hãy tóm tắt các điều trên đây :

Bạn nên gây ra sự thèm khát cho kẻ đối thoại, thèm khát cái mà bạn muốn cung ứng cho người ấy ; tỏ cho họ thấy nhân-cách của bạn trong một « cái hộp đầy » ; đừng tỏ ra keo kiệt. Rồi kế đến đặt ra những câu hỏi để có thể dung hòa mình với làn sóng điện của kẻ khác.

CHƯƠNG V

HÃY CHO HỌ ĐÓNG MỘT VAI TRÒ TRONG VỞ HÁT

(LUẬN-CHỨNG WHEELER SỐ 4)

Một mục-sư mới đến một địa-phương, muốn xây cất một nhà thờ mới. Ông không phải là người đầu tiên đưa ra đề nghị ấy. Trước ông đã có nhiều lần đề nghị được đưa ra, nhưng vị giáo sĩ già Humphreys lần nào cũng tìm cách làm cho dự án thất bại. Vị giáo sĩ này là người có tiền và do đó có ảnh-hưởng.

Ai cũng biết không thể nào khởi công xây cất nếu không có vị này; và người ta bỏ qua đề nghị nói trên, dầu là thấy nhà thờ cũ đã hư nát nhiều.

Vậy mà có một hôm tôi phải ngạc nhiên khi gặp ông Humphreys ngoài phố, ông quyên tiền tôi để xây cất « nhà thờ mới ». Tôi bèn hỏi :

— Tôi tưởng ông chống với dự-án cất nhà thờ mới.

Ông bèn đáp :

— Vị mục-sư ấy khác hẳn vị cũ. Ông ta có những ý kiến rất hay — cũng là ý kiến của tôi — để xây cất một nhà thờ xứng đáng với Chúa.

Rồi ông nói tiếp :

— Vả lại, ông ta đã cử tôi làm Chủ-tịch Ban Xây Cất và ông nói với tôi rằng ông chỉ trông vào tôi cho công việc được tiến-hành đẹp-đẽ.

Tôi liền ký một ngân phiếu đưa cho ông Humphreys và ông tiếp tục đi quyên tiền.

Triết-lý của vị giáo-sĩ ấy.

Tôi vừa được thấy rõ một sự kiện. Tôi ao ước được gặp vị mục sư nói trên, một người đã biết *bán* một ý kiến cho vị giáo-sĩ. Chắc hẳn ông ta đã bắt đầu bằng biện pháp gây ra sự thèm khát.

Khi gặp ông, ông kể chuyện cho tôi nghe như sau :

« Do ở nhà trường, khi tôi còn bé, tôi đã học được nghệ thuật ảnh hưởng đến tánh cách con người.

« Tôi là một tên du côn hồi nhỏ. Tôi vo tròn những miếng giấy làm đạn bắn các bạn khác ; tôi bôi mực vào đồ đan của các trò gái, và tôi nổi tiếng trong trường.

« Các bạn tôi trông vào tôi để gạt cô giáo, dầu cô có khó tánh đến đâu nữa. Tôi đã bị đuổi ba lần nhưng vì cha tôi có giao thiệp rộng với Hội đồng Học-chánh nên lần nào cũng xin được cho tôi vào học lại.

« Nhà trường dùng đủ các việc trừng phạt và chỉ làm cho tôi hư hỏng thêm. Rồi một hôm có một cô giáo mới đến dạy lớp tôi. Cô là một người thông minh. Chắc là người ta đã cho cô hay trước về tôi, nên ngay buổi đầu, cô đã dặn tôi ở lại sau giờ

tan học. Cô bảo tôi rằng : « Cô nghe nói trong lớp này có những trò không đứng đắn. Vậy cô cử em làm huấn luyện viên chánh để duy trì trật-tự ».

Tôi thấy rõ liền lý do đã giúp cô giáo mới được thành công trong khi các cô giáo cũ thất bại. Cô biết rằng cô không thể thắng được đứa học trò ấy, cô bèn kéo nó tham-dự công tác trong lớp.

Đó là luận chứng thứ tư và luận chứng cuối cùng của Wheeler để hòa hiệp với người khác và để thành công.

Nếu bạn đã gây cho người đời sự khát vọng, nếu bạn đã cho họ « một hộp đầy », nếu bạn đặt mình ngang với trình-độ của họ mà vẫn chưa thắng được, thì chỉ còn có một cách là chịu lui một bước và liên kết với họ.

Một bí quyết lớn của những danh-nhân.

Một người thợ máy xe lửa tính cho máy kéo cả một dọc dài toa xe. Nhưng các bánh xe chỉ quay rồi đứng yên một chỗ. Bấy giờ, người thợ máy phải cho xe lui lại.

Anh ta cho các toa xe xích lại phía sau, toa nọ đụng toa kia. Khi đó anh mới cho máy chạy tới và các « toa xe bướng bỉnh » bắt đầu tiến tới, hiền lành như những con trâu.

Ông Abraham Lincoln đã sử-dụng phương-pháp ấy. Người ta kể lại rằng ông đã kéo vào chánh phủ của ông vô số kẻ thù chính trị của ông. Trước kia những người này gây cho ông nhiều sự bực mình. Họ không đồng ý với ông.

Nhưng ông nhận thấy họ là những người thế-lực và ông cần họ ủng hộ để thắng trận. Ông không thể được họ ủng hộ nếu họ đứng bên ngoài. Ông phải mời họ tham gia chánh-phủ.

Ông đã theo với họ, dầu tạm thời thôi.

Ông làm cho họ thành nhơn viên trong nhóm của ông.

Franklin Roosevelt cũng dùng phương pháp ấy khi ông cử ông Stimson làm Thứ-trưởng chiến-tranh. Ông Stimson là người thuộc đảng Cộng-hòa và là một người có khả năng. Ông Roosevelt còn đi mạnh hơn nữa : Ông liên-hiệp với các kẻ thù chánh-trị giao cho họ những địa-vị then chốt trong chánh-phủ.

Kết-luận : Nếu bạn không thể thắng được kẻ thù thì bạn kéo họ vào phe với bạn.

Câu chuyện một hãng bảo kê.

Nếu có những kẻ thù ở chung với mình. Vì bạn có thể kiểm soát họ, và có lẽ kéo được họ theo về quan điểm của bạn, bạn sẽ thương yêu họ hơn.

Có một hãng bảo-hiểm nghĩ ra một lối quảng-cáo khác thường trong một thành phố miền Đông Huê-Kỳ. Thay vì giao cho các nhà chuyên môn quảng-cáo viết bai quảng-cáo, hãng lại nhờ các nhà doanh-

nghiệp danh tiếng viết một cuốn cảo-luận nhỏ về sự quan-trọng của bảo-kê nhơn-mạng.

Những người này đã thành những vai trò cùng đóng một vở tuồng, và theo dõi vấn-đề bảo-kê. Khi họ suy nghĩ mãi về câu hỏi tại sao người ta cần bảo-kê nhân mạng, họ sẽ thầm nhuần ý kiến ấy và thét rồi coi như ý-kiến của họ.

Khi tôi còn là một đứa nhỏ trong làng tôi, chúng tôi không có rạp chớp bóng. Mỗi năm một lần có một người đến quay phim tất cả những trẻ trong làng rồi đem chiếu tại trường học. Thế là tất cả các gia đình đều đến xem.

Người quay phim đã kéo cả làng tham gia công việc của anh ta.

Bạn coi đó thì thấy: chúng ta thường nghi ngờ và ghét những việc và những người mà chúng ta ít gặp. Nhưng khi chúng ta đi vào giới của họ, chúng ta sẽ thấy họ cũng đáng thương lắm. Trước kia chúng ta chỉ có một hình ảnh ghê sợ về họ mà thôi.

Như vậy khi chúng ta thử làm quen với một lý-tưởng mà chúng ta không tán thành, chúng ta sẽ thấy nó không đến nỗi dở quá như chúng ta đã tưởng.

Khi chúng ta quyết định đến thăm người láng diềng đã từng làm buồn phiền cho ta, và chúng ta chịu thảo-luận với y thì khi ta về, ta sẽ phải có cảm tưởng như vầy: «Anh ta không đến nỗi quá xấu bụng khi mình nói chuyện với anh».

Người ta thường bình phẩm một người khác: «Ồ! Té ra y là người khá, khi ta biết rõ y!»

Bí-quyết của William Wrigley.

Khi anh William Wrigley bắt đầu giúp việc tại một hãng xà-bông, anh đã được người ta để ý và nhận thấy anh là người đắc lực nhứt trong hãng.

Anh làm đại-lý xà-bông và chuyên bán cho những người chống với hiệu xà bông của hãng anh và bán ở những địa-phương nào mà những đồng-sự của anh đã thất bại.

Một trong những phương pháp thành công của anh là kéo kẻ khác về phe với anh để cùng làm việc. Lúc ấy có một người cương quyết không chịu bao giờ tiếp chuyện với kẻ bán xà-bông và không muốn nghe ai nói đến xà-bông nữa.

Wrigley đến thăm ông này và không để cho ông mời anh ra khỏi cửa vì anh bắt đầu bằng câu:

— Tôi đến thăm ông không phải để bán xà-bông.

— Sao vậy kia? Thế anh đến đây làm gì?

— Tôi nguyên là một người mới bước chân vào nghề này và tôi nghe nói ông là người ở đây rất am hiểu cách bán xà-bông. Vậy xin ông chỉ-giáo cho tôi phương pháp bán xà-bông cho những người bán lẻ.

Người cứng rắn kia từ trước đến giờ không mua của ai mà nay phải mua xà-bông của kẻ mới vào nghề này sau khi nói chuyện cả nửa giờ với anh ta.

Bạn thấy đó : Wrigley đã yêu-cầu được kẻ đối-thủ giúp đỡ anh.

Chúng ta cùng làm với nhau

Con người thường được so sánh với đàn trừu, trong nhiều câu ngạn ngữ, phương ngôn. Con người ưa thích gia nhập một nhóm hay một bầy. Chúng ta có khuynh-hướng cộng-tác với người cùng nhóm hơn là với người ngoài.

Chúng ta thường nói : « Anh ấy giống tánh mình » khi nói về người mà ta ưa thích, hoặc khi nói đến người khác ý ta lại có câu : « Anh ta không phải ở nhóm mình ! »,

Vả lại khi chúng ta là nhơn viên trong một xí-nghiệp chúng ta sẽ hào-hứng hơn về kết quả của xí-nghiệp, hơn là khi chúng ta là người ngoài cuộc.

Trong thời kỳ chiến tranh, người ta nhận thấy rằng, binh sĩ chiến đấu hăng hái hơn và tinh thần cao hơn, khi tất cả mọi người ở mặt trận từ vị tướng đến anh binh-sĩ đều biết kế hoạch chiến đấu.

Như vậy, mỗi người đều có tham gia công cuộc quan-trọng. Người lính không chỉ là một kẻ nằm dài trong đống bùn đỡ đạn mà còn được biết anh làm gì, vì mục đích gì; anh cũng là phần tử trong một nhóm.

Điều ấy cho anh cái cảm-tưởng anh cũng là một người quan trọng.

Ông Statler, chủ những khách sạn Statler, thường dặn các cộng sự viên : « Các ông đừng ra một lệnh gì

mà không giải thích *tại sao* các ông muốn người ta thi hành. Đừng bao giờ các ông bảo người bồi lên lầu thứ chín đóng cửa sổ. Anh ta sẽ làm một cách miễn cưỡng. Các ông hãy nói rằng sắp có cơn giông tố thì anh ta sẽ lo tính mau lẹ sao cho các phòng không bị mưa tạt ướt hết. »

Bạn hãy liên kết với những người khác; cho họ hay kế hoạch của bạn, ý kiến của bạn.

« Chúng ta » : một danh từ huyền-diệu.

Khi nói : « Chúng ta » thì tất cả mọi người đều đương nhiên gia-nhập công cuộc của chúng ta. Tất cả mọi người đều đoàn-kết.

Các nhà đại hùng-biện và những người thành-công trong lịch sử biết dùng tiếng « chúng ta » và nhờ đó một hai được hiệu quả.

Franklin D. Roosevelt dùng tiếng « chúng ta » một cách hoàn bảo. Người ta cảm thấy ông nói tới kẻ khác trong khi trò chuyện bên lò sưởi.

Lincoln là người biết dùng tiếng : « chúng ta ». Bài diễn văn của ông đọc ở Gettysburg là một ví-dụ : trong bài diễn văn ấy ông không bao giờ dùng tiếng « Tôi ».

Một hôm tôi nhận thấy mười ba tiếng « Tôi » trong ba phút đầu một bài diễn văn của một vị Tổng-thống đọc ở Oklahoma City. Quả nhiên, ông đã bị thất bại sau bài diễn văn ấy.

Tiếng « Các ông » sẽ đưa bạn tiến được xa

« Các ông » là tiếng mạnh nhứt trong ngôn ngữ của các bạn. Tiếng « Chúng ta » là tiếng thứ nhì theo thứ tự về sức mạnh của ngôn ngữ. Tiếng « Tôi » là tiếng nhỏ nhứt và yếu nhứt.

Hai từ ngữ « Các ông » và « Chúng tôi » hợp với nhau có thể đi xa hơn nữa. Hai từ ngữ ấy hợp lại trở thành mạnh hơn mỗi từ ngữ ấy dùng riêng biệt.

Một người bạn tôi vừa cho tôi hay anh làm cách gì mà được thăng chức.

Người ta đã hai lần loại anh ra khỏi một chức-vị mà anh tin là anh xứng đáng. Thay vì thảo-luận với ông chủ và hỏi ông tại sao « Tôi » không được ở chức vị ấy, bạn tôi lại đến xin ý kiến của ông, theo phương pháp như anh Wrigley đã dùng để bàn xà bông.

Anh tới nói với chủ :

— Tôi mong được ông cho tôi một lời khuyên.

— Tôi rất vui lòng giúp anh. Ông chủ đáp.

Thế là cả hai người đã đi đến chỗ thỏa-hiệp.

— Thưa ông, tôi tưởng rằng tôi đã không được thăng chức mau chóng như là tôi xứng đáng được hưởng. Cố nhiên, tôi cũng biết rằng lúc này trong sở không có trống chỗ nào cao hơn để cho tôi. Vậy xin phép hỏi ông : Nếu ông ở vào địa vị tôi, ông sẽ làm gì ?

Bạn tôi đã kéo được ông chủ theo về ý-kiến của

anh và gia nhập nhóm anh. Ít lâu sau anh được thăng chức.

Điều cần thiết là khi nói với ai, phải làm sao như người ta không phải xa lạ với mình. Bạn hãy cho kẻ khác một vài tuồng trong nhóm của bạn.

Bạn cũng biết danh từ « cộng tác » chứ ! Nó có nghĩa là « cùng làm với nhau ».

Vậy nếu bạn muốn người khác « cộng-tác » với bạn thì bạn hãy theo về phía họ. Hãy cho họ lãnh một trách-vụ.

Tóm tắt phương-pháp nói trên thật là giản-dị.

Bạn hãy gây cho người ta sự khát-vọng về bạn ; bạn trỏ cho người ta thấy « cái hộp đầy » ; bạn đặt mình vào đúng tầm tư-tưởng của người ta.

Trong nhiều trường-hợp trên đời, ba điểm ấy cũng đủ.

Con người khi thấy đói thì phải ăn, thấy khát phải uống. Họ nhìn gian hàng của bạn thấy rằng bạn không định bán cho họ cái hộp rỗng, mà trái lại họ mua được đúng « tiền nào của ấy ». Trong thực tế, bạn nên cho họ nhiều hơn sự ao-ước của họ nữa.

Như vậy thì họ « mua » liền.

Nhưng có khi còn phải đưa họ đi xa hơn nữa Trong trường-hợp này, bạn hãy dùng luận-chứng Wheeler số bốn.

Khi bạn thấy người ta không « mua » mau lẹ như bạn mong-ước, thì bạn đừng có nài ép họ. Bạn hãy liên-kết với họ. Đó là điều mà tướng Forrest đã làm ; ông ta nói : « Khi không thể thắng họ thì hãy liên-kết với họ. »

Khi đã vào trong nhóm họ, bạn sẽ có thể hướng họ về phía bạn. Và khi họ đã vào trong nhóm của bạn, họ sẽ hành-động cho bạn.

Vậy cần nhớ các nguyên-tắc sau này :

1.— Đừng ép ai uống, hãy làm cho họ khát nước.

2.— Đừng bán một hộp trống rỗng.

3.— Đặt mình ngang với làn sóng điện của người khác.

4.— Hãy cho họ tham gia vở tuồng của bạn.

Châm-ngôn :

Khuyên-nhủ chớ không ép-buộc.

CHƯƠNG VI

MỤC-TIÊU CỦA KẺ ĐỐI-THOẠI LÀ GÌ ?

CÂU CHUYỆN NHỎ SỐ 1

Trong trận Thế chiến thứ nhứt, một sĩ quan tham-mưu Đức mời ông Herbert Hoover đến và tỏ vẻ bất-bình, dọa cắt đường tiếp tế cho người Bỉ. Ông ta viện lẽ rằng báo-chí Mỹ đã vu-khống người Đức, tả lính Đức như súc vật.

Hoover biết rằng không thể thuyết-phục sĩ-quan ấy bằng cách nói cho ông rõ dân Bỉ đang cần tiếp tế lương-thực. Nếu ông thảo luận về điểm ấy chắc chắn ông thất-bại. Ông phải tìm ra lý lẽ gì khác để đạt mục-đích chắc chắn hơn, một lý lẽ riêng có liên can đến người Đức để họ cho phép tiếp tục gởi lương-thực tới Bỉ.

Ông nói với vị sĩ quan Đức bằng một giọng dịu dàng, bình tĩnh :

« Xin ông hãy nghĩ đến *tiếng tăm của ông* sẽ ra sao nếu ông cản không cho gởi đồ ăn đến cho những dân đói... Chắc-hẳn *hoàn cầu* sẽ nói người Đức không có lòng nhân-ái. »

Nhờ lời nói ấy mà cuộc tiếp-tế cho Bỉ được tiếp tục.

Chuyện một nhiếp-ảnh-viên báo chí.

Một nhiếp-ảnh-viên báo chí mà tôi quen biết, có một biện-pháp riêng để được chụp những yếu nhơn có tiếng là ghét máy chụp hình.

Khi một nhà doanh nghiệp lớn từ chối không cho anh chụp thì nhà nhiếp-ảnh tinh khôn ấy không nản nỉ với ông ta, nói cho ông thương hại rằng nếu anh để lỡ bức hình này anh sẽ mất chỗ làm.

Anh cũng không khóc lóc, kể lể rằng anh chưa trả tiền phố, vợ con anh sẽ chết đói, để xúc động lòng thương của yếu nhơn kia. Làm như thế sẽ là không sử dụng mục-tiêu của người đối-thoại.

Nhà nhiếp ảnh nói với ông này một lời giản dị:

« Thưa ông, nếu ông cấm tôi chụp, thì cũng không sao. Chúng tôi đã có trong hồ sơ của chúng tôi một bức ảnh của ông chụp ở bãi biển với một cô thiếu nữ tóc vàng; chúng tôi đành phải dùng bức ảnh đó vậy. »

Thế là yếu nhơn kia phải vui lòng cho anh ta chụp.

Kết-luận : Sự khôn khéo khi dùng tiếng : « Các ông » sẽ đưa bạn đi tới xa, hơn là dùng tiếng : « Tôi » khi tiếp xúc với người khác. Cái gì xảy đến cho bạn không quan hệ bằng cái gì xảy đến cho người ta.

Châm-ngôn :

Tiếng « Ông » quan-trọng hơn tiếng « Tôi ».

CHƯƠNG VII

MARCO POLO CÓ MỘT TRÁCH-VỤ KHÓ KHĂN. ĐÂY ÔNG LÀM THẾ NÀO ĐỂ LÀM TRÒN TRÁCH-VỤ ẤY

Abraham Lincoln đã nói: « Khi anh muốn ai tham dự việc của anh, trước hết phải làm sao cho người ta tin anh là người bạn thành-thật ».

Chắc các bạn đã đọc ở nhà trường những cuộc mạo hiểm lạ lùng của Marco Polo, một lái buôn ở thành Venise đã mở cuộc giao-thương đầu tiên giữa Âu-châu và Trung-hoa.

Nhưng nếu bạn muốn học một bài học quý giá về nghệ-thuật thâu-phục nhân-tâm, và muốn được kết quả trên đời, bạn hãy đọc lại chuyện Marco Polo.

Đó là một trong những người « bán hàng » thành công nhứt trong lịch-sử. Đó là một bậc « thầy » trong nghệ-thuật thúc đẩy kẻ khác phải làm điều mình muốn.

Ông ta hành-động khéo léo, dễ-dàng và tự-nhiên đến nỗi đối phương không ngờ mình bị ảnh-hưởng của ông.

Thật sự thì con người thấy sung-sướng khi thấy mình làm cho mình.

Marco Polo làm cách gì để cho người ta có cảm-tưởng ấy. Giản-dị lắm. Ông ta chỉ làm sao cho người ta có thiện-cảm với ông thôi.

Ông thích trà trộn với người đời.

Nicolo, thân-phụ của Marco Polo và chú của ông là Maffeo là hai nhà doanh-nghiệp am-hiểu công-việc. Hai ông là thương-gia thạnh-vượng ở Venise. Họ biết cách xét đoán món hàng, biết mua hàng và biết rõ giá-trị của từng món hàng.

Nicolo Polo lo sợ vì con trai ông không chú trọng đến việc doanh-thương, mà chỉ chú trọng đến người đời.

Marco Polo thích trà trộn với đại-chúng. Cậu ra chở thuyền trên sông Venise và hát những bài do-dương tặng các cô thiếu-nữ đứng tựa bao-lơn ra hiệu cho cậu hát. Cậu tỏ ra vui vẻ, vô-tư-lự, cậu đến đâu cũng làm cho người ta vui cười, quên hết lo-âu.

Tuy vậy Marco Polo có một khối óc vững chắc. Thân phụ cậu cũng thấy điều ấy và nói rằng : « Thằng ấy một là thành nhà doanh-nghiệp lẫy lừng, hai là thành thi-sĩ nổi tiếng. »

Khi hai ông Nicolo và Maffeo đi sang Trung-Hoa lần thứ nhì, hai ông cho cậu Marco đi theo.

Một cuộc hành-trình 6 năm.

Hai ông đã đi chuyến đầu đến cái « xứ đại huyền bí » ấy và nhận thấy rằng một thương-gia Âu-châu sẽ có nhiều khả-năng hoạt-động ở đây nếu có thể buôn bán với Kublay Khan.

Nước Tầu hồi đó là một nước rất giàu, có biết bao nhiêu bảo-vật nếu đem được về Venise thì sẽ là vật quý-giá vô ngần.

Nicolo và Maffeo mới chỉ thành-công một phần trong việc lưu ý ông Kublay Khan. Hai ông hy-vọng rằng cậu Marco Polo sẽ tỏ ra là một thương-gia xuất-sắc một khi ra khỏi thành Venise và được tập luyện về doanh-nghiệp.

Hai ông mất sáu năm để đi từ Venise đến nước của Kublay Khan. Trong khi đi đường, cha và chú cậu Marco Polo chỉ dẫn cho cậu biết cách làm ăn buôn bán, dùng những lý-luận gì để thuyết-phục người và bắt đầu là phải thương-thuyết với vị chúa-tể Kublay Khan trước hết.

Khi tới nước Tàu, sự việc xảy ra như thế nào ?

Marco đã có một kế-hoạch.

Marco Polo có xin hội-kiến với Khan để thuyết-phục ông rằng thương-thuyết với phe Marco sẽ có lợi-lộc không ?

Không.

Marco Polo luôn luôn chú ý đến người đời hơn là đến những bản thống-kê.

Thay vì muốn hoán-cải tâm-tánh ông Khan để ông hướng về tư-tưởng Âu-Tây, cậu Marco lại lo học hỏi

ở ông này nếp sống của Đông-phương. Cậu giao-du với Khan và cuộc giao-du thân-mật đến nỗi ông này dành cho cậu một phòng riêng để cậu ở ngay trong cung-điện của ông, tham-gia các hoạt-động của ông.

Mấy tuần lễ đã trôi qua mà Marco Polo không hề nói đến tiếng « doanh-thương ». Cậu chỉ khen ngợi những mỹ-nữ, cung tần trong cung của Kublay Khan; cậu uống rượu với ông và kể ông nghe những chuyện vui. Nicolo và Maffeo bắt đầu nóng ruột. Tại sao chưa nói chuyện doanh-thương? Tại sao không đem ra thí-nghiệm với Khan những phương-pháp tâm-lý của Tây-phương mà Marco đã học được? Thôi, cậu con bỏng việc rồi.

Nhưng Marco đã có chương-trình riêng của cậu.

Một bài học về những nhà doanh-nghiệp.

Cha và chú Marco bỗng đổi ý-kiến về cậu vì thấy Hoàng-đế Khan bắt đầu tỏ tình hữu-nghị với Marco, tặng chàng những bảo-vật, dùng cậu làm nhơn-viên trong Nội-các của ông.

Khan còn muốn cử Marco làm đại-sứ nữa, khi Marco tỏ ý muốn đi thăm những tỉnh khác để biết rõ phong-tục nước Tàu. Khan muốn phong cho Marco tước vương và muốn giao cho cai-trị một vương-quốc.

Khi ba người về Âu-châu, họ đem theo không biết bao nhiêu là hột-xoàn, ngọc-thạch cùng các bảo-vật quý giá của Hoàng-đế nước Tàu tặng họ. Ấy là vì Khan *thấy vui thích* mà tặng họ những món ấy.

Bạn thấy đó, Marco đã gây ra cho Khan sự khát vọng giúp ích gia-đình cậu. Tình hữu-nghị của Marco luôn luôn đặt dưới quyền sử-dụng của Khan và tượng-trưng cho cái « hộp đầy » mà người bán hàng phải tặng thân chủ nếu muốn thành công.

Hơn nữa, Marco đặt mình vào ngang với trình-độ của Khan, để cùng chung lo tính công việc với ông.

Do đó mà Marco Polo đã trở thành nhà doanh-thương lớn nhứt thời.

Thời-đại thay đổi nhưng không thay đổi người.

Trong thời-đại chúng ta, cái gì cũng xảy ra mau lẹ, cố-nhiên chúng ta không thể mất cả những tuần lễ, những tháng ngày để nghĩ ra những chuyện vui hầu giao-du với người khác. Những điều-kiện sinh-hoạt đã thay đổi nhiều từ kỷ-nguyên Marco Polo tới ngày nay. Nhưng người đời không thay đổi.

Chúng ta thích làm vui lòng những kẻ thân mến của chúng ta.

Trong khi đi xa, tôi thấy cuốn sách nào nói về sự trồng cây là tôi mua liền và tôi tự nhủ thầm: « Anh bạn Phil của mình thích cuốn sách này lắm đây; anh ham mê cây cối lắm ». Tôi vì yêu mến anh Phil mới mua sách gởi tặng anh.

Khi ta yêu ai, ta thường thiên-vị mà coi nhỏ

những tật xấu, những khuyết-điểm của y và coi là lờn những tánh tốt của y.

Khi ta có ác cảm với ai, ta làm trái lại. Tất cả cái gì ở người ấy đều không vừa lòng ta

Điều này được xác-định trong câu chuyện sau đây :

Một hôm tôi nói chuyện với một người bạn về một dĩa hát mới mà tôi yêu thích. « Ai là tác-giả dĩa ấy ? » Bạn tôi hỏi. Khi tôi cho anh hay tên tác-giả thì anh nói rằng anh không thích dĩa hát ấy vì tác-giả thế này, thế nọ... Tôi cãi lại : « Vậy mà y hát hay chớ ! ». Bạn tôi liền đáp : « Dầu y có giỏi đến đâu, tôi cũng không ưa ».

Thật là một sự bất-công ; khi ai có một giọng hát hay, ta cần phải công-nhận, dầu ta ưa hay không ưa cá-nhân của y. Song người đời đâu có chịu có phản-ứng công-bằng ấy.

Khi ta thích điều gì, ta thích tất cả các cái liên-hệ đến điều ấy.

Khi một điều gì không làm ta vừa lòng, thì tất cả cái gì liên-hệ đến nó cũng làm cho ta không ưa.

Một người làm hài lòng ta, ta ưa thích tất cả công việc của y, tất cả tư-tưởng của y.

Khi y làm ta không hài lòng, dầu cho y có những tư-tưởng tốt đẹp đến đâu, cũng không vừa ý ta được.

Hãy khắc-phục thành-kiến ấy.

Những nhận xét trên đây không phải của riêng tôi, mà đã do những sự trắc-nghiệm khoa-học thiết-lập.

Tại trường Đại-học Harvard, một nhà tâm-lý học đã bảo sanh-viên của ông tỏ ý-kiến về một loạt bài văn mà ông đọc cho họ nghe. Những bài này đều trích ở một tác-giả Robert Louis Stevenson, song các sanh-viên không hay. Trái lại, giáo-sư lại nói với họ bài này của tác-giả X, bài kia của Y, tức là của văn-sĩ khác nhau.

Khi một bài văn được gán cho một tác-giả mà sanh-viên ưa thích, họ liền khen là văn hay. Khi một bài được gán cho một tác-giả mà họ không có cảm-tình, họ chê liền là dở.

Người ta đã thí-nghiệm cách ấy trong những trường Đại-học khác và thấy kết quả cũng như trên.

Châm-ngôn :

Hãy để thì giờ gây cho mình những bạn hữu trước khi toan tính tạo cho mình những thân-chủ.

CHƯƠNG VIII

ĐỪNG ẨN NÚP, NÊN XUẤT ĐẦU LỘ DIỆN

Bạn đừng xếp những thiên-tánh những khả-năng của bạn ở sau cửa tiệm buôn bán.

Bạn hãy làm như người bán hàng khôn-khéo bầy hàng ra cửa kiếng cho mọi người đều thấy.

Bạn tôi, ông Fred Heatkamp, có kể cho tôi một chuyện về anh Jim. Anh Jim bị bỏ quên trong kỳ tăng lương trước. Anh là một người thợ giỏi, rất rành công việc. Cố-nhiên anh buồn lòng vì đã bị bỏ quên.

Heatkamp bèn hỏi Jim có chịu « quảng cáo » anh với ông chủ không? Jim trả lời: « Sao một người lại có thể quảng cáo cho mình được nhỉ? » Cố-nhiên anh không thể nào đeo trước ngực tấm bảng có câu sau đây: « Tôi là một người giỏi lắm ». Song anh có thể dùng một bí-quyết nhỏ mà tôi đã khám phá được trong các cuộc tiếp-xúc của tôi với các người đã thành-công nhứt ở Mỹ.

Quảng-cáo cá-nhân.

Tự khoe-khoang, tự-tôn, tự-đại, không ích lợi gì hết.

Bạn phải lưu ý người khác tới bạn, nếu bạn muốn tiến-phát trên đời.

Người chủ không nghĩ đến anh Jim khi có cơ-hội tăng lương vì anh không làm gì để lưu ý chủ, để chủ anh phân-biệt anh với những kẻ tầm-thường khác.

Một đội binh sĩ đi trên đường, giống như một khối lớn bận đồ kaki, có vậy thôi. Kho mà lựa trong đám ấy một người riêng biệt, khác hẳn với kẻ khác.

Trong giới làm ăn cũng vậy. Có cả ngàn cả vạn thợ đến sở từ tám giờ rưỡi sáng, làm việc đến năm giờ chiều rồi ra về. Họ đứng mỗi người ở một chỗ đã chỉ-định.

Làm sao mà thấy được một thiên-tài trong đám đông ấy. Người ngoài không có cách nào tìm ra được nếu người thợ xuất-chúng không chịu *tự sáng kiến mình bước lên một bước, để tỏ ra mình khác với hạng thợ trung-bình.*

Làm sao lưu-ý kẻ khác?

Muốn ai chú ý đến mình thì mình *phải khác với người.*

Nếu một thủy-binh bận áo trắng đi trong đám lục quân thì anh ta lộ hẳn ra như một ngón tay sưng u mà ai cũng nhìn thấy nơi bàn tay.

Muốn lưu ý ai, phải tỏ ra mình khác với đam đông, nhưng tỏ ra một cách khả-ái, chớ không phải như anh binh-sĩ đi lệch-lạc hàng ngũ để khi chiếu

phim thời sự trên màn ảnh thì khán-giả thấy rõ anh ta.

Leo Spineli là một người bán báo ở Pittsburgh; mỗi lần anh bận quần áo sang-trọng, đội mũ đàng hoàng đứng bán báo, thì số bán tăng xấp đôi. Anh đã khác biệt với các người bán báo khác.

Ông John Gudel là chủ một công-cuộc phát thanh quảng-cáo mệnh danh là « Người đời lố-bịch ». Ông đang gặp khó khăn vì các hãng quảng-cáo ít lưu tâm đến công cuộc của ông.

Kế đó, ông hay tin một hãng quảng-cáo ở Chicago sắp loại bỏ một chương-trình phát-thanh lớn để dự-tính một chương-trình khác.

Ông Gudel bèn xé một mảnh giấy nhựt-trình viết một câu : « Tôi sẽ gỡ rối cho ông » rồi ký tên, đề địa-chỉ, bỏ vào bao thơ gởi cho chủ hãng ở Chicago.

Ông nói với các bạn ông rằng: « Chắc là chủ hãng quảng-cáo nầy nhận được nhiều thơ dài đề-nghị đủ chuyện. Song riêng thơ của tôi sẽ được ông chú ý vì bức thơ của tôi khác đời. »

Hai ngày sau, ông nhận được một điện-tín từ Chicago hỏi ông : « Ông có cao-kiến gì vậy ? Xin cho biết ».

Thế là ông đi điều-đình với chủ hãng quảng-cáo và rút-cuộc, bán được cho ông này công-cuộc làm ăn của ông mệnh danh là « Người lố-bịch ».

Lại còn chuyện một em nhỏ đánh giầy đã chiếm

được độc-quyền trong tỉnh của em chỉ vì đã nghĩ ra một cách phân-biệt mình với kẻ khác ; em vẽ một tấm quảng-cáo nói rằng : « Đánh giầy đây : một chiếc giầy đánh không, còn một chiếc phải trả có 10 xu ! »

Còn một chuyện nữa về chàng thanh-niên tóc đỏ hoe đã xin được việc ở hãng nọ, chuyện này nhiều người còn nhắc đến. Chàng ta phải sắp hàng nối đuôi và đứng sau chót. Chàng nghĩ ra một kế là gởi đến người thâu nhơn công của hãng một miếng giấy có câu này : « Xin ông đừng thâu nhận người nào trước khi ông gặp mặt chàng thanh-niên tóc đỏ hoe đứng ở sau chót. »

Do đó chàng đã lưu-ý được ông này.

Phương-pháp của Charles Schwab.

Cố-nhiên, còn nhiều những cách khác để lưu-ý người ta mà không cần đến sự cầu-kỳ.

Một phương-pháp hay hơn hết là làm một công việc gì thật toàn-bích khiến chủ-nhân phải nhận thấy. Bạn đừng vội cười và đừng vội nói rằng ông ta sẽ không nhận thấy đâu. Ông có nhận thấy chớ.

Đó là phương-pháp của Charles Schwab. Một hôm người ta giao cho anh một việc làm. Anh không chịu chỉ làm cho đến mức vừa phải, sao cho khỏi bị rầy mà thôi. Trái lại, anh để hết tâm-trí mà làm, không ngại sự khó nhọc, không xem đồng hồ, đến giờ đóng cửa hãng, anh còn ngồi lại.

Charles không phải là người thợ có tánh chăm chú xem đồng hồ, để mong hết giờ.

Anh nói: « Tất cả những chủ-nhân đã thành-công đều tìm những người làm công không có tánh làm việc lấy lệ, mà phải là người khiến chủ phải chú tâm đến vì làm hơn cả điều mà chủ mong muốn ở mình. Những công-nhân ấy thấy không khó gì việc lưu ý chủ. Họ lộ hẳn ra trên những kẻ khác và được người chỉ huy dễ nhận thấy ».

Bạn tôi, ông Nate Greenleaf, chủ hãng O'Cedar ở Gia-Nã-Đại, thuật chuyện cho tôi nghe rằng ông có một người làm công luôn luôn đến sở làm trước ông và mỗi khi ông ấy nói gì thì cũng thấy mặt anh: « Tôi phải nhận thấy tư-cách anh ấy và hiện nay anh đã chiếm một địa-vị quan-trọng trong hãng ».

Nhân-viên văn-phòng của công-ty Armour.

Charles H. Mac Dowell là một nhân viên văn-phòng hạng thường trong hãng Armour, nhưng anh ta biết đứng lộ hẳn ra khỏi hàng ngũ của anh. Rồi sau anh lên đến địa-vị chủ-tịch trị-sự của công-ty. Tại sao anh làm cho người ta chú ý đến anh được?

Nguyên là một hôm ông Armour, chủ hãng, giao cho thơ-ký của ông việc thảo một bộ mật-mã để đánh giây thép khi ông du-hành sang Âu-châu tính công chuyện làm ăn. Viên thơ-ký là người không thích

làm điều gì quá với số lương của mình, bèn giao cho Mac Dowell làm việc ấy.

Mac Dowell không những thảo bộ mật-mã mà còn đưa in và đóng thành cuốn sách nhỏ vừa bỏ túi cho chủ tiệm đem đi theo.

Khi người thơ-ký của ông Armour trình cho chủ, ông này bèn hỏi: « Ai đã làm cuốn sách này? » Dowell bèn được gọi đến. Ông chủ hỏi anh: « Tại sao anh đóng thành cuốn sách? » — « Dạ, để cho ông dễ đem theo trong khi đi xa. » Dowell đáp như vậy.

Từ hôm ấy, anh được tăng lương lần đầu và được chủ để ý, chỉ vì anh đã làm một công-việc hoàn-hảo hơn là công-việc chủ đòi hỏi.

Vậy là anh đã không toan-tính bán một « cái hộp trống rỗng » cho ông Armour!

Carnegie, một người làm ở sở Bưu-điện.

Một điều nữa giúp cho người ta ra khỏi hàng-ngũ để được chú ý là phải biết khi nào thích-nghi để thi-hành một sáng-kiến.

Andrew Carnegie trước kia làm một điện-tín-viên ở sở giây thép hỏa-xa Pensylvania Railroad. Một hôm có tai-nạn xe lửa xảy ra và chủ của anh là Thomas Scott lại chưa đến làm việc. Carnegie phải làm gì bây giờ?

Anh không có quyền cho lịnh dở những chướng-ngại vật có thể làm trễ các chuyến xe hành khách tới sau.

Nếu anh ra lịnh thì có thể anh bị đuổi hay còn vào tù nữa trong trường-hợp có gì trục-trặc xảy ra. Người làm công tầm thường sẽ không làm gì hết và nói : « Tội gì gánh lấy trách nhiệm ! »

Nhưng Carnegie không như thế vì anh không là người làm công tầm thường.

Không cần làm quảng cáo riêng cho mình, Carnegie ra những lịnh và ký tên : « Thomas Scott ». Đến khi ông Thomas tới sở thì các đường xe đã được dọn dẹp xong.

Từ lúc ấy, địa-vị của Carnegie đã được củng-cố. Ông chủ hãng hỏa-xa cho gọi anh lên làm tại văn-phòng ông.

Sau này, Carnegie viết về trách-nhiệm mà anh đã tự gánh lấy, trách-nhiệm có thể làm cho anh bị đuổi hay ra tòa ; anh viết :

« Khi một thanh-niên đã được tiếp-xúc với các nhân-vật quan-trọng thì anh ta như đã thắng được phân nửa trận *thành-công*. Mục-đích của thanh-niên là phải làm gì vượt khỏi phạm-vi hoạt-động thông-thường của mình và làm gì lưu-ý được người trên. »

Khi thấy cần xâm-phạm cả quy-lệ, để tự mình chỉ huy, bạn hãy nhận-định rõ xem hành-động ấy có thật cần-thiết không và khi đã quyết-định thì bạn đem hết tâm-lực vào việc làm ; cố gắng được bao nhiêu đừng có tiếc.

Đừng nấp dưới một ống thông hơi, thay vì hành-động.

Câu chuyện một vị đại-sứ.

Joseph P. Kennedy, nguyên Đại-sứ Mỹ ở Anh, là người biết được ý-nghĩa của sự ra khỏi hàng ngũ, dùng những biện-pháp khác thường để làm nổi bật mình lên.

Hồi mới ở trường Đại-Học Harvard ra, chàng quyết xin một việc làm ở nhà ngân hàng Hayden Stone có tiếng ở Nữu-Ước ; nhưng khi đến viếng ông Stone để xin việc thì chàng thấy khó mà qua cửa văn-phòng ông vì có cô thơ-ký ngăn-cản.

Hình như lúc ấy ông Stone không muốn tiếp ai đến xin việc làm, ông lại còn phải bận-rộn thu-xếp công việc để đi Boston.

Kennedy rời nhà hãng về nhà sau khi đã hỏi dọ biết được ông Stone sẽ đi chuyến xe lửa nào. Rồi tối hôm ấy, ông chủ nhà băng đang gấp tờ báo vừa xem qua trên xe lửa, thì ông thấy Joseph P. Kenenedy đứng trước mặt ông.

Kennedy tự giới-thiệu và thuật cho ông nghe việc chàng đến thăm ông ở văn phòng mà không được vào, nay chàng phải đến xe lửa của ông để xin việc làm. Ông chủ nhà băng nhận thấy sự quyền biến khôn khéo của chàng thanh niên, bèn nhận lời cho chàng một việc.

Ta xem đó thì thấy Kennedy đâu có phải là người ẩn núp đâu, chàng đã tìm cách xuất-đầu lộ-diện.

Người quét nhà ga thành chủ-tịch hội-đồng quản-trị.

Bạn đang làm một việc trong bóng tối chăng ? Bạn thấy không có gì chói-lọi trong việc làm của bạn ? Bạn có bao giờ tưởng rằng quét sân nhà ga một cách đặc biệt cũng lưu ý được thiên-hạ không ?

Đó là điều mà Charles Markham đã làm. Câu chuyện như sau đây :

Một hôm tại nhà ga Deming, ông Gerard, kiểm soát viên của công-ty xe lửa, ngồi trên một toa riêng để đi quan-sát. Lúc ấy Markham vừa đến, cầy cầm cái chổi và bắt đầu làm việc. Anh ta quét sân ga và quét một cách đặc-biệt, không bỏ một góc, một khe nào. Ông Gerard quan-sát anh và nghĩ thầm : « Anh này không để lại một hột bụi, anh làm việc như một cái máy chạy hoàn-toàn. »

Ông bèn kêu người phụ-tá và chỉ anh Markham đang quét sân ga : « Tôi đã nhận thấy người này đáng được chú ý ; tôi sẽ cho anh ta làm thử một việc văn-phòng khi anh làm tôi vừa ý, tôi sẽ cho anh trông nom một nhà ga. »

Về sau, Markham lên đến chức Chủ-tịch ban Quản trị của công-ty hỏa-xa này.

Thật đúng như lời ông Chủ-tịch ban Quản-trị khách sạn Waldorf Astoria đã nói : « Thanh niên chỉ cần biết rằng các vị chủ-nhân luôn luôn muốn kiếm những người có khả-năng dẫn kẻ khác, những người có thể đặt vào những địa-vị có trách-nhiệm. Chúng tôi sẵn sàng thâu nhận những người làm cho công việc phát triển hay tìm được cách nào hoàn hảo hơn để quản lý một khách-sạn. »

Song những người như thế lại rất khó tìm ra, theo lời ông Phó Chủ-tịch khách-sạn Statler : « Có lẽ hiện nay cũng có ít nhiều trong số ấy có nhơn viên của chúng ta ; nhưng ít ra họ cũng phải xuất-đầu lộ-diện thì chúng ta mới tìm thấy được »

Vậy bạn đừng chờ người ta tìm đến bạn. Bạn hãy đi tới một bước, để thiên-hạ thoáng thấy cái ánh của chất vàng mà bạn có ở người bạn.

999 phần 1000

Khi có dịp tăng lương thì đến chín trăm chín mươi chín phần ngàn, người chủ luôn luôn lựa chọn người làm công mà tư-cách gây được cho ông nhiều thiện-cảm hơn hết. Ông không có cái máy để tính những ưu khuyết-điểm và những năng-khiếu của người làm công.

Trong cuốn sách « Hãy rút tỉa đa-số kinh-nghiệm của đời bạn » tác-giả Douglas Lurton, chủ-bút tuần-báo « Đời Bạn », đã kể ra nhiều vụ điều-tra chứng-minh rằng yếu-tố « Tư-cách » .. là yếu-tố định-đoạt trong trường hợp thăng chức hay tăng lương.

Cuộc dọ-xét của viện « American Institute of Bang king » cho biết rằng hai mươi ba phần trăm trường-hợp không được tăng lương, thăng chức, là do ở sự thiếu năng-khiếu, còn bảy mươi bảy phần trăm là do ở sự thiếu tư-cách.

Đối với một chủ hãng lớn, năng-khiếu được coi như điều mà ai cũng có thể có được. Nhưng nếu người ta có những năng-khiếu tốt đẹp đến đâu mà không có phát-lộ ra thì có khác gì một nhà buôn giấu hàng trong tủ sau, không để cho thân-chủ thấy, gây cho thân chủ cái ý thích mua hàng.

Người chủ không có con mắt bằng quang-tuyến để thấy rõ bên trong con người. Ông ta không thấy trong đầu bạn chứa bao nhiêu óc. Ông chỉ có thể xét-đoán bạn tùy theo cảm-nghĩ mà bạn gây ra cho ông; bạn có để xuất-lộ chân-tướng, mới có thể gây cho ông ta một cảm nghĩ về bạn.

Bạn hãy dùng đầu óc. Một người biết suy-tưởng sẽ là một sự hấp-dẫn bất-thường rồi.

Câu biểu-ngữ sau đây có ý-nghĩa nhất của công-ty « International Business Machines » là một câu mà người ta thấy ở trong khắp các văn-phòng của hãng: « Hãy suy-tưởng ».

Bạn hãy sử-dụng đầu óc để lưu-ý người đời bằng cách làm việc tăng thêm và hoàn-hảo thêm.

Châm-ngôn :

Hãy xuất đầu lộ diện, nhưng đừng múa như con công.

CHƯƠNG IX

BÍ QUYẾT CỦA WILL ROGERS

Đây là một cách huyền-diệu để tạo những bạn mới mà không ai chối cãi được; người ta cũng có thể mua chuộc được lòng tin cậy của những tội nhân cứng rắn nhờ ở phương-pháp ấy.

Ông Will Rogers đã nói rằng: « Tôi không bao giờ gặp một người mà tôi thấy không thể yêu mến được. »

Nhiều người tưởng rằng câu ấy là một câu tức cười.

Ông Rogers nổi danh là một tay hài-hước mà cũng là một triết-nhơn nữa. Nếu ông muốn thì ông cũng có thể nói với giọng đứng đắn nhứt.

Một hôm gặp ông, tôi hỏi: « Thật sự ông không thể nào yêu mến tất cả thiên hạ.

« Tôi biết rằng trên đời ông phải gặp những kẻ quỷ rầy, kẻ gian-lận, kẻ đầu-cơ, như là ai cũng thường gặp. Vậy sao mà yêu mến được tất cả hạng người ấy ? »

Ông trả lời tôi:

« Cố nhiên, tôi không tán thành tất cả cái gì mà người ta làm, nhưng ở mỗi người chúng ta đều có cái tốt, cái xấu. Nếu mình biết rõ một người nào, mình luôn luôn có thể tìm ở y một cái gì tốt, một cái gì đáng chú ý. *Đó là chỉ tùy theo ở sự tìm tòi của mình.* »

Những người mách lẻo đầu óc hẹp hòi.

Tôi nhấn mạnh thêm : « Nhưng ông nghĩ sao về những người đầu óc hẹp hòi ? Những người ngồi lê đôi mách ? Những người hay làm các việc ti-tiện, thấp kém ? Ông cũng yêu mến hết hay sao ? »

Ông Rogers trả lời : « Tôi đã đọc ở đâu đây và thấy câu hỏi sau này đã đặt ra với Abe Lincoln : « Tại sao ông không nổi giận khi kẻ khác nhục mạ ông, chế giễu ông và tìm cách làm giảm uy tín ông ? ». Lincoln đã đáp rằng : « Tất cả hành-vi của người đời do tánh tình người ta hết ; mà tánh tình người ta là do những nguyên tố mà người ta không làm gì nổi, như hoàn-cảnh, bạn bè và cả mớ nguyên-tố khác. Bởi vậy không nên nổi giận trước một người cản đường mình, cũng như trước một cây bị gió trốc gốc, nằm giữa đường. »

Will Rogers thấy không có lý gì để ghét một người đã vô phước mắc phải tật xấu mách lẻo, cũng như ông không có lý gì để ghét một người vô ý-thức đến xạo lỗng không đánh răng.

Ông không ưa những lời bép xép. Ít ai ưa được. Ông cũng không thích những thói nhỏ mọn. Ông coi hai điều ấy là sự ngu-xuẩn hơn là sự ác-độc.

Tôi tin chắc rằng Will Rogers yêu thật tình những người mà ông gặp.

Tất cả mọi người yêu Will.

Yêu tất cả người đời được điều lợi là tất cả người đời yêu lại mình.

Nếu bạn muốn truyền ra một lời đồn gì về một người nào, bạn hãy bắt đầu nói : « Tôi rất mến anh Mít ».

Nếu anh ta nghe được lời bạn, anh cũng sẽ nói : « Còn tôi thì cũng luôn luôn thấy anh ta khả-ái. »

Một điều nhận-xét nữa về cái thói mách lẻo. Nếu ai đến kể cho bạn nghe những chuyện của kẻ khác, bạn cứ tin chắc rằng y sẽ kể chuyện về bạn cho kẻ khác nghe. Thường người ta thích nghe một lời đôi-mách mà không nghĩ rằng lần sau chính mình sẽ bị kẻ đôi-mách ấy đem chuyện đi nói với người khác.

Vậy bạn hãy coi chừng những kẻ mách-lẻo. Hãy tránh nghe chuyện họ kể. Đừng gây cho họ cơ-hội chung chạ với mình, họ sẽ moi ra được chuyện của mình, đem đi nói ở nơi khác.

Tôi tin rằng những điều ấy ở trong tánh-tình của Will Rogers đã là nguyên-do ông được tất cả mọi người mến yêu ; chưa bao giờ thấy ai được như ông.

Will Rogers yêu mến tất cả mọi người và tất cả mọi người mến Will Rogers.

Lý-do.

Lời khen cao-quý nhứt mà người ta có thể tặng cho một người nào là đem lòng yêu mến người ấy.

Có bao giờ bạn nghĩ như vậy không ?

Biết được rằng ai yêu mến mình, tức thì mình thấy trong tâm trí có gì nhẹ-nhàng. Cảm nghĩ ấy làm cho mình phấn-khởi, lòng tự-ái phồng lên, và mình thấy mình *thành quan-trọng* và sẽ xúc-động đến tận cõi lòng. Rồi như một bản-năng, mình sẽ yêu mến lại kẻ yêu mến mình.

Nếu bạn muốn phao truyền một điều gì, chỉ nên phao truyền những tánh tốt của người ta thôi. Có những kẻ khác truyền lan đi và bạn sẽ có thêm bạn.

Đó là cách sử-dụng những kẻ truyền-bá tin đồn. Hãy cho họ những điều hay để truyền-bá, chớ không phải những điều bậy. Cũng nên thận-trọng sao cho họ đừng bẻ quẹo những điều bạn nói.

Khi bạn muốn chận đứng một lời phao-truyền, bạn hãy dùng phương-pháp thông dụng sau này của Walter Winchell : « Nếu ông không ngưng ngay các lời nói xấu tôi, tôi sẽ bắt đầu nói tất cả sự thật về ông ».

Câu ấy sẽ làm cho kẻ mách-lẻo phải kinh sợ.

Tánh cách truyền cảm.

Mỗi lần bạn thấy một người có tánh cách truyền-cảm, — tức là một người « hấp dẫn » kẻ khác như

do bản năng — bạn có thể chắc ý rằng người ấy hay chú ý thật sự đến kẻ khác.

Tất cả mọi người đều mến yêu ông tôi vì khi ai nói chuyện với người thì cũng thấy như được người ôm ấp trong tâm tưởng. Người nghiêng về phía kẻ đối thoại và tỏ ra chú ý đến lời người ta nói.

Trước hết người « biết nghe » rồi người cũng nói hay nữa.

Bí-quyết của một người có tánh-cách truyền-cảm là yêu mến kẻ khác.

Mark Twain thuộc về hạng người ấy. Theodore Roosevelt cũng vậy ; ông biết rằng đặc tánh ấy là phương-tiện mau lẹ nhứt để được kẻ khác yêu mến mình.

Khi bạn yêu mến ai, bạn không trực-tiếp với trí óc của y mà bạn chỉ trực-tiếp với bản-năng của y đã ăn sâu trong người y.

Loài vật cũng có cái phản-ứng bản-năng ấy đối với người yêu mến chúng.

Các thể-thao-gia đã nhận-xét rằng loài chó và loài ngựa cảm thấy liền những người yêu súc-vật và những người không yêu.

Bán hàng tận nhà.

Wally Powell là một viên giám-đốc phụ-trách việc bán hàng cho Công-ty Hoover ; trong khi nói chuyện

thân-mật với tôi ở bên lò sưởi, ông cho tôi biết rằng loài chó rất thương ông vì ông thương chó lắm. Khi có những người đại-diện của hãng cho ông hay rằng họ đến nhà nọ gặp chó dữ xua đuổi họ, thì ông Wally đi thay thế họ và không gặp sự buồn phiền gì do con chó dữ. Hỏi về bí-quyết của ông thì ông đáp : « Chỉ vì tôi thương chó ».

Wally đã lợi-dụng nang-lực của ông đối với loài chó mà bán được hàng. Khi ông mới vào nhà thân-chủ, ông đưa mắt tìm trước nhứt con vật cưng trong nhà : con chim, con chó hay con mèo. Rồi ông hỏi tên con vật, nô-giỡn với nó. Bà chủ nhà thấy ông yêu con vật quý của bà, bèn có thiện-cảm với ông và sẵn lòng nghe ông trình-bày thứ hàng ông muốn bán.

Nếu nhà có con chim, ông hỏi con chim hót hay không. Cố-nhiên tất cả các bà chủ ưa nghe người ta ca-tụng con chim của mình hót giỏi.

Đó là phương-pháp hữu-hiệu cho ông Vally có thể vào gặp chủ nhà để mời mua máy hút không-khí.

CHƯƠNG X

BÍ-QUYẾT HUYỀN-DIỆU CỦA THUẬT THÔI-MIÊN

« Có nhiều kho tàng được khám phá bằng chìa khóa của lời nói, ngoài cái kho tàng của Ali-Baba ».

« Có một nghệ-thuật đặt những câu hỏi để nhận được những câu đáp mà người ta mong muốn ».

Tôi không bao giờ quên cuộc gặp-gỡ đầu tiên của tôi với cái lực-lượng huyền-bí có « ảnh hưởng mạnh nhứt trên đời » : tức là sức mạnh của sự ám thị.

Một hôm tôi đang diễn-thuyết ở ban thương-mại của trường Đại-học Harvard, một giáo-sư tâm-lý-học bước vào, tay cầm ba chai nhỏ. Ông nói :

« Các bạn thanh-niên, tôi muốn nghiên-cứu những luồng gió trong phòng này. Tôi sẽ mở một ve dầu thơm. Liền khi các bạn ngửi thấy mùi thơm thì giơ tay lên cho tôi biết. »

Ông giáo-sư mở nút ra tức thì sinh viên giơ tay lên ở bốn phía. Tôi cũng ngửi thấy mùi thơm. Lúc

đó giáo sư mới cho biết ông chỉ mở nút một ve nước lạnh.

Vì sự ám-thị rằng chúng ta sắp ngửi mùi thơm mà ta *cảm thấy* như có mùi thơm thật sự.

Nếu bạn muốn thử thí-nghiệm, bạn cũng sẽ ngạc-nhiên. Bạn hãy nghiêng đầu về một bên, như để lắng tai nghe cái gì, rồi bạn hỏi : « Các ông có nghe tiếng ong kêu trong phòng này không ? »

Nếu có đủ người trong phòng, sẽ có nhiều người « nghe » tiếng ong tưởng-tượng.

Câu chuyện que lửa đỏ.

Một hôm tôi tham-dự cuộc thí-nghiệm trong đó người ta bịt mắt một sinh-viên và nói với chàng rằng chàng sắp bị dí sắt nung đỏ vào người. Người ta để cái que sắt vào lửa.

Tất cả nhơn-viên trong nhóm người tham-dự cuộc thí-nghiệm không ngớt nói lên những câu như : « Nung sắt cho thực đỏ »... « Chưa đủ nóng để làm cho cháy thịt »... « Thôi, đừng dí cây sắt đỏ vào anh ta nữa »... « Làm nhẹ nhẹ thôi ! ».

Người ta rút que sắt ở lò lửa ra. Người ta kéo áo để lộ da bụng người sinh-viên. Một thanh-niên cầm que sắt dí vào một miếng thịt bò cầm tay, gần trên bụng chàng sinh-viên ; thịt phát ra tiếng « xèo » và tiết ra mùi thịt cháy.

Trong cùng một lúc dí que sắt vào miếng thịt bò, người ta cũng để một miếng nước đá lên da bụng người sinh-viên. Chàng ta liền phát ra một tiếng kêu rùng-rợn. Chàng cảm thấy mình bị cháy thịt.

Chàng nghe tiếng « xèo ». Sau cuộc thí-nghiệm, chàng thuật lại cho tôi rằng chàng đau ghê gớm như là bị que lửa đặt vào da bụng thật sự.

Đó là sức mạnh của ám-thị.

Vì vậy người ta gọi ám-thị là « sức mạnh nhứt trên đời ».

Chừng 99 phần 100 những tín-ngưỡng và thói quen của chúng ta là kết-quả không phải của sự suy-nghĩ của chúng ta mà là do kẻ khác ám-thị.

Chúng ta thọ-lãnh những dáng-điệu, cách ăn nói, âm-thanh của những kẻ chung quanh chúng ta và tất cả đều do sức ám-thị

Bí-quyết của nhà thôi-miên.

Bạn tôi, ông J. D. Murphy, là nhà tâm-lý-học đã nói với tôi rằng :

« Nếu anh tự hỏi nhà thôi-miên có năng-lực lạ-kỳ gì, thì anh nên biết rằng y không có năng-lực gì hết. Không ai có năng-lực thôi-miên được người khác. Đó chỉ là một vấn-đề ám-thị và thụ-cực là ở người bị thôi-miên chớ không phải người làm thôi-miên.

« Sự thôi-miên chẳng qua là một trạng-thái cảm-thụ rất nhậy đối với sức ám-thị. Người làm thôi-miên dùng những tiếng để ám-thị giấc ngủ, hoặc sự thoải-mái, hay sự thụ-động tinh-thần. Do những lời ám-thị ấy,

anh ta tạo ra dần dần một trạng-thái thụ-cảm ở người chịu thôi-miên, trạng-thái ấy lên cao mãi tới một độ mà người này sẽ tin bất cứ điều gì y nghe được.

« Chính cái lực-lượng đã tác-động trong vụ thôi miên, lúc bình-thường vẫn tiếp-tục ảnh-hưởng vào con người đang thức, song ở một mức thấp thôi.»

Ông Murphy muốn chứng tỏ thêm rằng sức ám thị có thể ảnh-hưởng vào người thức tới mức nào, đã kể cho tôi nghe những cuộc thí-nghiệm của bác sĩ W.R.Wells ở Đại-học-đường Syracuse :

Bác-sĩ Wells đã có thể thực-hiện ở những sinh-viên của ông các việc mà nhà thôi-miên đã làm được như : bắt ngủ thiếp đi, bắt quên lãng, hoặc đang ngồi trên ghế mà bắt không đứng dậy nổi. Ông dùng sức ám-thị trong lúc sinh-viên của ông đang thức.

Sức ám-thị không phải là một thiên-tính huyền-bí của vài người. Bất cứ ai cũng có thể đào-luyện năng-khiếu ấy, như là bạn sẽ thấy trong các đoạn tiếp.

Trong đời sống hàng ngày.

Người bán hàng đứng trước một thân-chủ vừa mua ống thuốc đánh răng, đưa thêm ra một bàn chải và nói : « Kiểu bàn chải mới chế này chải được tất cả các khe răng. » Đó là một lối bán hàng bằng ám-thị.

Bạn không thể bỏ qua sức ám thị trong các cuộc giao-thiệp của bạn với người khác; bạn có thể dùng ám-thị một cách có ý-thức, để tạo ra một cảm-tưởng tốt, hay xấu ở kẻ khác.

Một người đại-diện thương-mại nói với thân-chủ : « Tôi đề-nghị với ông màu sơn này vì nó gây ra một cảm tưởng rằng phòng của ông rộng lớn hơn. »

Một người bán xe nói với người mua : « Thưa ông ông nên mua cái xe hai cửa, vì các cô các cậu con ông không thể với tay đến then cửa mà mở trong khi ông mải cầm lái. »

Đó là hai lời ám-thị rất lành-mạnh, có lợi cả cho người nghe và người nói nữa.

Sau đây, bạn sẽ thấy cách dùng giọng nói, điệu-bộ, áo quần, để ám-thị người nghe về khả-năng và tài-cán của bạn.

Những tiếng có sức ám thị

Ta nên biết rằng sự ám-thị hay dở là tùy ở cách trình bày sự việc. Bạn có thể ám-thị chớ không đốc-thúc, xô đẩy hay ép buộc người ta.

Câu : « Tôi chưa nói rõ ràng lắm với ông » được sự phản-ứng tốt của người nghe hơn là câu : « Ông chưa hiểu rõ lắm ! »

Trong thời kỳ chiến-tranh, dầu xăng bị hạn-chế. Một ông đi xin thẻ mua thêm xăng, sở hữu-trách hỏi ông lý-do thì ông đáp một cách khiêm-tốn : « Tôi xin thêm, để chở vợ tôi đi làm ». Và nhờ lời khiêm tốn ấy, yêu-sách của ông được thỏa-mãn.

Một nhà bán sỉ thuốc men đưa đơn lên sở Phân phát sản-phẩm xin phiếu mua xăng thêm cho một người

bán lẻ. Đơn bị bác. Hồi đó, ai cũng biết luật-lệ không cho phép cấp phiếu mua xăng phụ cho các người bán lẻ.

Người ấy lại làm một lá đơn mới, nhưng lần này dùng sức huyền-ảo của danh-từ, không viết những chữ cũ : « người bán lẻ thuốc » mà tìm ra chữ mới : « người đại-diện thương-mại về việc cung-cấp thuốc ». Nhờ danh-từ mới này mà đơn được chấp-thuận.

« *Chỉ phải trả một phần năm* ». Câu này nghe như là giá rẻ hơn trong câu : « *Phải trả hai mươi phần trăm* ».

Giá tiền « hai đồng chín cắc tám » chỉ dưới giá « ba đồng » có hai xu. Nhưng các cuộc thí-nghiệm cho ta thấy rằng có nhiều người cũng mua hàng loại hai đồng chín cắc tám hơn là trả ba đồng chẵn.

Nhưng cái giá hai đồng sáu làm cho người mua có cảm tưởng rằng người bán đã tăng giá từ hai đồng rưỡi thêm lên một cắc.

« Năm mươi hai tuần lễ nữa tôi sẽ trả tiền ». Câu ấy làm cho ta suy-nghĩ rằng thời-gian dài hơn trong câu : « Một năm nữa tôi sẽ trả tiền».

Câu quảng-cáo : « Chỉ tốn có hai chục xu mỗi ngày » được nhiều thân chủ hơn câu : « Giá tổng cộng là bảy mươi chín đồng sáu cắc ».

Tóm lại, nên chọn những tiếng có thể chiếu ánh sáng vào *những bông hồng* đồng-thời che-khuất những gai trong bóng tối.

Đừng dùng tiếng « Nếu ».

Bạn đừng nên dùng tiếng « Nếu » mà nên dùng những tiếng : « Ông lựa thứ nào ? » để cho thân-chủ lựa chọn giữa hai món đồ.

Điều đó cần trong sự buôn bán và trong sự giao-tế xã-hội.

Câu : « Ông sẽ *buồn phiền* nếu ông không mua... » là một câu thất-sách trong sự bán hàng. Nên dùng câu sau này : « Ông sẽ *hài lòng lắm* nếu ông mua... »

Tôi thường phản-đối cương-quyết những chỉ-thị của nhà sản-xuất trong việc dùng những danh-từ quảng cáo như sau này : « Cảnh-cáo ! » .. « Nguy-hiểm »... hay : « Ông hãy tin chắc rằng »... Đó là những câu làm cho thân-chủ sợ-hãi.

Một người chồng đổi các danh-từ « Cái xe hơi của tôi »... « Cái nhà của tôi » thành : « Xe hơi của chúng ta »... « Nhà của chúng ta » chắc chắn sẽ hòa-thuận với vợ dễ dàng hơn.

Bạn đừng nói với ai câu này : « *Anh có muốn* làm việc này không ? »

Bạn nên nói : « *Khi nào* anh làm việc này ? »

Khi hãng Walgreen Drug quảng-cáo bằng câu : « Một hay hai quả trứng trong chén bột của các ông » thấy có hiệu-quả hơn câu : « Ông có muốn đập một quả trứng vào trong chén bột của ông hôm nay không? »

Nguyên-tắc trên đây có thể áp-dụng trong việc giao thiệp trong xã-hội

Khi muốn hẹn gặp ai, bạn đừng hỏi : « Tôi có thể đến thăm ông tối nay không ? » Nhưng bạn nên hỏi : « Giờ nào tối nay tôi thăm ông được ? Bảy hay tám giờ ? »

Các bà đừng nên hỏi chồng : « Tối nay chúng ta có đi đâu không ? » Hãy nói cách khác : « Mình à, tối nay nên đi đâu ? Đi xem hát hay xem chớp bóng ? » Khi ấy ông chồng sẽ tính ra mau lẹ nên đi đâu trong hai nơi giải-trí ? Các bà nên nhớ để cho chồng lựa chọn giữa hai điều mà các bà đã muốn, các ông sẽ lựa lấy một.

Các bà sẽ không bao giờ bị thiệt-thòi nhờ sự huyền-diệu của danh từ.

Tôi không ưa cái bảng treo trước cửa tiệm hớt tóc có câu « Hớt-tóc vệ-sinh ! » Tôi tự hỏi tại sao họ dùng tiếng « vệ-sinh » hay vì các phòng hớt-tóc thường thiếu điều-kiện vệ-sinh.

Bạn hãy sử-dụng khoa tâm-lý sau này : Nhấn mạnh vào điểm tích cực, loại bỏ các điểm tiêu-cực.

Hãy tránh những câu ám thị tiêu cực sau đây trong cuộc giao-tế với người khác :

« Tôi hy-vọng rằng tôi đã không làm phiền lòng ông. »

« Có lẽ ông cũng không muốn gặp lại tôi nữa ».

« Tôi nghĩ rằng điều này không được ông chú-ý ».

« Bạn không muốn đi dạo phố với tôi chăng ? »

Thay vì những câu ấy, bạn nên biết dùng những câu thôi-miên hơn. Bạn hãy dùng những câu hỏi tích-

cực để thâu được những câu trả lời theo bạn mong muốn.

« Ông càng suy-nghĩ về những ý-kiến của tôi, ông sẽ càng thấy đồng-ý với tôi ». Đó là một câu rất hoàn-hảo để kéo người đối-thoại về với quan-điểm của mình.

Bạn hãy dùng những danh-từ làm cho người nghe phải ham-thích điều mà bạn đề-nghị. Những lời ám-thị khôn-khéo sẽ biến-cải tiếng « không » thành « có » nếu bạn dùng những câu mới nghe đã thấy có ý-nghĩa tích-cực.

Nhưng cũng cần thành-thật trong sự sử-dụng ảo-thuật danh-từ ấy.

Nếu chỉ dùng thuật ấy để thâu lợi về mình, nó sẽ không tạo cho ta được những bạn lâu bền. Hãy cho kẻ khác cái gì để bù lại điều lợi mà bạn thâu được.

Sự ám-thị là một lợi-khí mạnh-mẽ ở trong tay người biết dùng nó.

CHƯƠNG XI

HÃY THÍ-NGHIỆM PHƯƠNG-THỨC HUYỀN-ẢO NÀY.

MỘT CHUYỆN NHỎ SỐ 2

Năm 1934, Maytor H. Mac Kinley, 32 tuổi, thất-nghiệp, đó là một trường-hợp điển-hình của cuộc kinh-tế đại khủng-hoảng hồi đó.

Sau anh ta xin được một việc làm ở hãng Ulter-Mc Kinley ở Los-Angeles chuyên-trách việc tang chế. Chỉ trong có một năm là anh mua được 1 phần 3 số cổ-phần của công-ty này. Vài năm sau, anh mua hết xí-nghiệp.

Ngày nay, xí-nghiệp của anh lớn nhứt Hoa-kỳ trong phạm-vi hoạt-động của nghề-nghiệp này.

Bạn sẽ hỏi có « chiếc đũa thần » nào giúp Maytor Mc Kinley thành-công như vậy? Đó là nhờ một nguyên-tắc do bạn anh là J C Penney đặt ra, một thứ thước ngọc khuôn vàng.

Thước ngọc: **Trong bất cứ công-việc gì, hãy đối-xử với kẻ khác như cách mình muốn người ta đối-xử với mình.**

Luật số 1 của hãng Mc Kinley là: Phục-vụ mỗi tang-gia như gia-đình mình; đối-xử với mỗi phụ-nữ trong tang-gia ấy như với mẹ hay chị em mình; coi mỗi người đàn ông ở nhà ấy như cha hay anh em mình.

Cái tinh-thần hữu-nghị và lễ-phép ấy sẽ giúp cho bạn tiến-triển trong công-cuộc làm ăn, trong đời sống tập-thể, trong sự sanh-hoạt xã-hội hay trong bất cứ hoàn-cảnh nào cần phải giao-tế với nhau.

Hãy thực-hành nguyên-tắc ấy.

Nếu bạn là người bán hàng cho một tiệm buôn mà bạn chịu cư-xử với thân-chủ như là bạn muốn người ta cư-xử với bạn, bạn sẽ thành-công hơn người đồng-sự làm nghề bán hàng chỉ đi làm để « cuối tháng lãnh lương ».

Đối với phụ-nữ lớn tuổi, bạn hãy coi như thân-mẫu mình; với người đàn ông lớn tuổi, coi như thân-phụ mình; với người ít tuổi, coi như anh chị em mình; khi ấy bạn sẽ thấy công việc phát-đạt mau chóng như hãng Mc Kinley trong thời-kỳ kinh-tế đại khủng-hoảng.

Nếu bạn mới dọn về ở một xóm nào bạn hãy lo đối xử với người lối xóm như là bạn muốn người ta đối-xử với bạn.

Nếu bạn có người làm việc dưới quyền của bạn, bạn hãy cư-xử với họ như là bạn muốn ông chủ của bạn cư-xử với bạn.

Và cũng đừng quên những đứa trẻ con. Khi bạn muốn rầy la chúng, bạn hãy tạm dằn tính nóng và tự bảo: « Mình có vui lòng chăng khi trên đầu mình có một người to lớn bảo mình: ta sẽ chặt mày ra từng khúc nếu mày còn phạm lỗi nữa ».

Bạn hãy nhớ đến chuyện cô giáo đã cải-hóa một đứa học-trò quỷ-quyệt thành một phụ-tá huấn-luyện-viên trong lớp. (Xem một chương trên).

Bạn hãy cho kẻ khác biết rằng bạn lưu-tâm đến họ, bằng nụ cười, tiếng nói, cách bắt tay thân-mật của bạn.

Nhưng bạn đừng giả-tạo nụ cười, tiếng nói và cách bắt tay. Đừng « hời hợt » với kẻ khác, nếu bạn không thương yêu họ.

Danh-nhơn Hugh Blair đã nói: « Trừ có tình-cảm tự đáy lòng thốt ra, không còn có gì khác làm cho cử-chỉ được khả ái hết ». Còn gì dễ bằng nở một nụ cười thân-mật, nói một câu hòa-nhã, bắt tay một cách nồng-nàn.

Kết-luận:

« Chúng ta không thể luôn luôn thi ơn cho kẻ khác, song chúng ta có thể luôn luôn nói năng hòa-nhã ».

Châm-ngôn:

Hãy chú-tâm vào việc bạn có thể làm cho người khác, chớ không phải việc bạn có thể làm để rồi phải làm lại.

CHƯƠNG XII

LÀM CÁCH NÀO KHÔNG MẤT BẠN

Có thể viết cả một cuốn sách về đề-tài này, song đó không phải là mục-đích của chúng tôi.

Trong mỗi chương, bạn đọc đều thấy những phương pháp, những ý-tưởng và những phương-tiện để duy-trì bạn bè của ta.

Mục-đích chương này đề-cao lối xử-thế của 12 hay 13 yếu-nhơn từng danh trong lịch-sử, từ các ông Abbott và Costello ngày nay đến Disraeli trong quá-khứ, đều là những người đã tạo thêm bạn mới và không mất bạn cũ.

Chúng ta hãy xét trường-hợp của Rockefeller:

Một hôm có một người hung-hăng, bước đi vững chắc, tiến vào văn-phòng một vị giám-đốc thương-mại trẻ trung. Ngoài cửa văn-phòng có bản ghi tên: John D. Rockefeller.

Con người ấy đi tới trước mặt vị giám-đốc đang ngồi ở bàn làm việc, và với một giọng cương-quyết, bắt đầu nói như xối vào óc ông này: « Tôi ghét ông lắm và tôi sẽ nói cho ông biết vì sao ».

Trong một khắc đồng-hồ, anh ta nói trắng ra tất cả những điều anh muốn nói. Không có lúc nào, anh bị ông Rockefeller chận lời. Cũng không lần nào, ông này trả lời anh. Ông chăm-chú nghe một cách nhã nhặn, bình-thản.

Người hung-hăng kia khi đã nói xong rồi, đứng yên để chờ Rockefeller kịch-liệt cãi lại. Nhưng ông này không cãi nửa lời và người kia lúng-túng, ngượng-nghịu ; anh ta mân-mê vành mũ rồi bỏ ra về.

Rockefeller vừa tỏ ra ông có một đặc-tánh làm cho ông nổi tiếng và thành-công trên đời. Ông biết cách không làm mất bạn. Ông biết kiềm-giữ lời nói.

Câu chuyện anh mách lẻo.

Một người có tính mách lẻo một hôm chạy vào văn-phòng ông Abraham Lincoln, cho ông hay rằng bạn ông là Stanton đã nói ông là kẻ ngu-đần. Anh ta chờ ông Lincoln nổi giận.

Nhưng anh thất-vọng vì ông Lincoln vẫn thản-nhiên, chỉ nói một câu vắn tắt : « Thường thường Stanton nói có lý lắm. »

Anh chàng mách lẻo bỏ ra về, vẻ mặt sượng-sùng. Anh ta đã thất-bại trong việc dụ-hoặc ông Lincoln, nhưng vị danh-nhơn này biết cách duy-trì lòng tin-cẩn với cộng-sự-viên của mình.

Bạn hãy thử thí-nghiệm cái tâm-lý như thế ấy. Khi có ai đến « làm quà một câu chuyện » để cho bạn

bất-bình ông Mít, bà Xoài, thì bạn thử nói : « Có lẽ ông Mít ấy nói có lý ! » hay : « Ít khi bà Soài ấy nói lầm ».

Khi lời nói của bạn đội tới ông Mít, bà Soài, bạn sẽ không mất một người bạn mà còn có thêm một người bạn nữa.

Chuyện của Disraeli và Gladstone.

Disraeli và Gladstone là hai kẻ thù chánh-trị ghê-gớm. Vậy mà khi ở nghị-trường, Gladstone công-kích Disraeli, ông này chịu đựng hết và không để ý đến lời công-kích

Xưa có câu ngạn-ngữ : « Gậy và đá có thể đánh gẫy xương người ta, chớ lời nói thì không thể làm được việc ấy ». Câu này lắm khi không đúng.

Lời nói không những gây tai-hại mà còn có thể làm tiêu-tan sự-nghiệp nữa.

« Giữ-gìn thận-trọng lời nói. » Đó là một đức-tính mà các nhà hiền-triết khuyên ta ; song luôn luôn đó chỉ là một lời báo trước mà ta thường không thi hành kịp lúc.

Vì người ta không thể giữ-gìn lời nói mà đã xảy ra nhiều thất-bại trong việc kinh-doanh, việc hôn-nhơn và tình-bạn.

Trong công-cuộc làm ăn, nổi nóng là một việc thất sách lắm. Các vị chủ xí-nghiệp đã biết như thế. Họ sẽ bị thương-tổn nếu họ không dằn được tánh nóng.

Chúng ta hãy nhớ lại các truyện thần-thoại : khi

vị thần nào muốn phá-hoại thì cũng bắt đầu bằng sự nổi giận trước.

Nếu bạn không giữ miệng, bạn sẽ mất một người bạn.

Những lời nói thiếu suy-nghĩ.

Trước hết khi bạn nổi giận, bạn làm cho đối phương được lợi.

Tất cả các nhà cố-vấn pháp-luật đều biết như thế.

Trong khi nổi giận, chỉ trong vài sao đồng hồ bạn sẽ mất một sự lợi-lộc mà bạn không thể gỡ lại được trong nhiều năm.

Bạn nhớ kỹ rằng người ta không thể xoa được lời đã nói ra.

Báo-chí thành phố Dallas có thuật chuyện một cặp vợ chồng tuần trước ăn mừng kỷ-niệm 50 năm lập gia-đình, vậy mà tuần sau đã xin ly-dị. Trong 50 năm họ hòa-thuận lắm rồi bỗng nhiên họ thốt ra vài câu nói thiếu suy-nghĩ, thế là gia-đình sụp đổ hết.

Weber và Fields là hai bạn chí thân, từ lâu năm lập ra một đoàn hài-kịch. Họ coi nhau như anh em ruột. Một hôm xảy ra cuộc cãi lộn vì một lý do rất tầm thường. Hai người điều qua tiếng lại, vì những lời nói của họ thốt ra trong lúc không suy-nghĩ sau họ phải hối-hận.

Tình bạn đã xây dựng trong bao nhiêu năm

trường bỗng dưng tiêu-tan, và đoàn kịch của họ tiếp tục trình diễn nghệ-thuật, nhưng phía sau những vở hài-kịch diễn trên sân khấu có ẩn một tấn bi-kịch.

Ngày nay, không nghe ai nói đến tên những kẻ hung-hăng đã lớn tiếng trong văn-phòng ông John D. Rockefeller (chuyện kể trên kia) song cả châu Mỹ còn nghe danh ông Jonh D. Rockefeller.

Xem đó, bạn thấy không nên nói ra những lời hấp tấp và cần phải tự-chế được mình.

Câu chuyện hai nghệ-sĩ thân-mật.

Al Schachi và Nic Altrock thân nhau hơn anh em ruột, từ bao nhiêu năm rồi.

Họ đóng trò giễu đã làm cho cả triệu khán giả phải cười và mến tài của họ. Tình bạn đã trải qua bao nhiêu giai-đoạn nhục, vinh, bao nhiêu năm sướng, khổ, đều thắng tất cả trở-lực, vậy mà bỗng nhiên tan-rã chỉ vì một câu nói lỡ lời.

Còn trường-hợp của Abbott và Costello cũng tương-tợ như trên song hai người này va-vịu lại được tình bạn.

Laurel và Hardy nữa, cũng có lần xuýt bị tan rã tình bạn song họ đã thuận với nhau trở lại.

Phải mất nhiều năm mới xây dựng được tình bạn, song chỉ mấy phút là đủ làm cho tan vỡ.

Điều đó xảy ra hàng ngày. Những người bạn thiết bỗng dưng đi tới một khúc quẹo trên đường đời.

Đó là lúc một người thốt ra câu nói không suy-nghĩ; nếu vào lúc khác thì có thể bỏ qua được, nhưng rủi lại nói vào lúc người kia không vui, nên cãi lại.

Những điều đã thốt ra không gỡ lại được nữa.

Trên đời, điều cốt-yếu không phải là ở số những bạn mà mình có song là ở số bạn mà mình duy-trì được. Tạo thêm bạn thì dễ mà giữ được bạn mới khó.

Lời nói có thể là thuốc nổ.

Lời nói có khi thành chất nổ. Nó có ích khi nó gây được sự hòa thuận; nó có hại khi nó gây ra điều bất-mãn.

Chúng ta phải dùng lời nói để san bằng con đường đá gập ghềnh trên đời, để phá tan trái núi đau khổ, nhưng không bao giờ dùng để làm nổ tung tình bạn.

Emerson đã nói: « Người ta hưởng được một nền thạnh-vượng cao cả và vững đến đâu, song cũng có thể chỉ hai ba tiếng nói làm tiêu-tan ».

Chúng ta thường bị bản-năng thúc đẩy để thốt ra những tiếng đùa bỡn có hại cho bạn ta. Khi bạn ta nói gì, ta thường thấy cơ-hội để cãi lại. Lời biện luận của ta có vẻ « oai vệ » lắm và thốt ra bất-thần. Người bạn ta « mất mặt » còn ta thì thấy khoan-khoái. Nhưng ta có ngờ đâu tình bạn tan rã từ đó.

Một tai-hại: muốn nói lời chót.

Đọc lời tường-thuật những cuộc tranh-luận hài-hước, thấy cũng thích-thú. Có ít nhiều phim đầy những câu hài-hước song bạn chớ nên bắt chước sử-dụng vì bạn sẽ mất một người bạn.

Kẻ khác không thấy gì hại khi vui cười với ta. Nhưng khi họ thành ra kẻ lố-bịch trong cuộc vui cười, khi họ thành nạn-nhân của lời ta thốt ra, thì cái cười của họ sẽ là cười gượng.

Một lúc ta hài lòng, khoái trí, không bỏ để mất tình bạn vì tình bạn có thể kéo dài cả một đời.

Douglas Jerrold đã nói: « Muốn nói cho được lời cuối cùng, đó chẳng khác nào muốn có một bộ máy gây ra nguy hiểm. Vợ chồng tranh nhau cho được nói câu chót, còn nguy-hiểm hơn là tranh nhau một trái bom đã gỡ ngòi sẵn. »

Bạn hãy tránh « lời nói chót ». Hãy nhường cho kẻ đối thoại nếu y dại dột cố tình muốn thắng bằng lời nói.

Kẻ mách lẻo là kẻ có tội.

Người Ấn-độ thuộc hạng thượng-lưu phải tuyên-thệ không nói câu gì thiếu suy nghĩ.

Họ tự cấm mình, khi ngồi trong tửu-quán, hay một ván bài, không được nói cho sướng miệng. Họ ý-thức được tai hại của những câu nói « bâng-quơ ».

Chúng ta cũng nên tuyên-thệ như họ.

Không bao giờ chúng ta nghĩ đến việc bỏ thuốc độc vào cà-phê của người ngồi kế bên ta; ấy vậy mà ta bơm hơi thuốc độc trong không-khí khi ta phao truyền: « Cô A đi với cậu B. » và ta làm cho tin đồn huyễn lan tràn không thể thắng lại được.

Một người không suy-nghĩ, nói ra câu: « Anh là đồ ngu ! » và liền đó anh có làm cách nào, cũng không lấy lại được câu nói nó đã đụng chạm đến màng-nhĩ đến đầu óc, đến đáy tim, đến tâm-hồn của người nghe câu ấy.

Trễ quá rồi. Những tiếng đã bay ra không thể bắn rớt như phi-cơ được.

Hồi xưa, kẻ ngồi lê đôi mách bị truy-tố như kẻ trọng tội. Năm 1644 một phụ-nữ tên Betsy Tucker bị án nặng vì đã nói những lời thương-tổn đến danh-dự của chồng.

Ngày nay chúng ta cho là quá văn-minh không để ý đến những kẻ mách lẻo.

Kẻ ăn cắp tiền bị phạt mà kẻ ăn cắp danh-dự vẫn được tự-do.

Một phương-thức hay

Muốn không mất bạn, nên nhớ phương-thức sau này:

1. — Đừng bỏ thuốc độc vào ly cà-phê của người bạn mình; đừng đầu độc đầu óc anh ta bằng những lời lẽ nhiễm độc.

2 — Không nên ăn cắp xe hơi của người láng diềng thì mình cũng không nên ăn cắp danh-dự của người ấy bằng những lời nói không suy nghĩ.

3 — Trước khi mở nút chai đựng « danh-từ » không những phải nhìn nhãn-hiệu chai ấy mà còn phải xem bên trong đựng thứ gì.

Robert Butler ở Công-ty Walter Butler Shipbuilder's Inc., là người có thiên-tài về cách xử-sự với công-nhân trong hồi chiến-tranh; nhờ sự cộng-tác của công-nhân mà công-ty này đã giữ kỷ-lục trong việc đóng chiến-hạm.

Butler đã dùng phương-pháp gì để thành-công? Có một điều mà ông không tha-thứ là: nói bậy quơ, đồn huyễn, ngồi lê đôi mách. Châm ngôn của ông rất hay và tôi đã đóng khung treo tường; châm-ngôn của ông như sau đây:

« Nếu anh không thể viết ra một điều gì và ký tên thì anh đừng có nói điều ấy. »

CHƯƠNG XIII

NGƯỜI TA THÍCH NGHE NHỮNG TIẾNG CHUÔNG VUI-VẺ, CHỚ KHÔNG ƯA THỨ CHUÔNG TRUY-ĐIỆU

Bạn hẳn còn nhớ cuộc thí-nghiệm của Pavlov, nhà sinh-lý-học danh tiếng :

Thường lệ thì nước miếng chỉ nhều ra ở miệng con chó khi nó nhìn thấy hay ngửi thấy đồ ăn.

Mỗi lần trước khi cho con chó ăn, Pavlov đều rung một thứ chuông. Ông khám phá ra rằng sau này chỉ cần rung chuông cũng làm cho nước miếng của con vật nhều ra.

Pavlov gọi trạng-thái ấy là « phản-ứng điều-hòa ». Ông đã « điều-hòa » con chó để cho nó chảy nước miếng khi nghe một thứ tiếng chuông đã định trước.

Tôi cũng đã tập cho bầy chó của tôi quen với một thứ tiếng còi như phương-pháp của Pavlov. Đây là thứ còi mà chỉ con chó nghe được, còn người ta thì không nghe rõ. Tôi đã thổi còi này trong khi bầy chó ăn. Sau ít lâu, bất cứ lúc nào, tôi thổi còi là bầy chó chạy tới. Như vậy tránh cho tôi phải la lớn khi muốn kêu chúng.

Năm 1945, một nhà thông-thái khác ở Nga đã « điều hòa » được trái tim của một con chó để cho trái tim ấy đập mau hơn. Ông thí-nghiệm bằng cách rung một cái chuông trước khi chích cho con chó một mũi thuốc « a-đờ-rê-na-lin » là thứ thuốc kích-thích tim. Vài tuần lễ sau, ông không cần chích thuốc ấy mà chỉ rung chuông là đủ làm cho tim con chó kích-thích.

Bác-sĩ Florence Mateer « điều-hòa » được những trẻ con bằng cách bắt chúng há miệng ra khi ông rờ mó vào cánh tay chúng. Ông bắt đầu thí-nghiệm bằng cách mó vào cánh tay đứa nhỏ một sao trước khi cho cái kẹo vào miệng nó. Sau nhiều lần tập như vậy, khi người ta mó cánh tay, nó há miệng, dầu không cho kẹo.

Nhà tâm-lý-học Cason « điều-hòa » được phản-ứng của mí-mắt con người. Ông rung một hồi chuông và *liền đó* chiếu một luồng ánh sáng mạnh vào mắt một người chịu cuộc thí-nghiệm. Sau 400 lần lặp lại cuộc thí-nghiệm ấy người kia mỗi khi nghe hồi chuông là mí-mắt co lại, không cần chiếu ánh sáng vào.

Bạn cũng có thể « điều-hòa » người khác như cách trên. Nếu bạn là người thường hay công-kích, làm buồn phiền cho kẻ khác thì khi vừa thấy bạn trong một căn phòng, các người ấy sẽ phản-ứng liền, chống với bạn như là theo bản-năng.

Bạn cũng thế. Bạn thấy rùng mình khi một người mà bạn ghét tiến đến gần bạn.

Edmund Jacobson đã tìm thấy rằng : dầu là một

« ý-tưởng » thôi cũng đủ gây ra một phản-ứng về thể-chất. Ông dùng một sinh viên đang bình-thản để thí nghiệm : ông bảo anh ta chỉ *nghĩ* rằng ông đánh anh 2 búa vào cánh tay ; sinh-viên vừa nghĩ đến ý-tưởng ấy tức thì cái máy đo bằng điện của ông cho thấy rằng gân ở cánh tay căng lên ; đó là chỉ mới nghĩ đến bị đập 2 búa thôi.

Khi bạn nói đến miếng « bít tết » ngon thơm, tức thì có người phải nhểu nước miếng.

Bạn có thể sử-dụng ý-tưởng như trên đây bằng nhiều cách, trong khi giao-thiệp với người đời.

Những tiếng mạnh-mẽ chống với tiếng yếu-ớt.

Những tiếng như : « nếu »... « và »... « nhưng »... v. v... không khêu gợi ở người ta những phản-ứng đặc-biệt. Những tiếng ấy không dũng mãnh. Nó không kích-thích sự xúc-cảm bằng mấy tiếng « hương thơm ngào-ngạt » khi nói đến ly cà-phê nóng.

Các nhà tâm-lý-học dùng một hàn-thủy-biểu rất nhạy để thí-nghiệm với một người, bằng cách nói ra tiếng « nóng » rồi bắt người ấy nghĩ đến một điểm ở trên trán anh ; tức thì nhiệt-độ ở điểm ấy tăng lên.

Tiếng « lạnh » cũng làm hạ nhiệt-độ ở da anh ta.

Chúng ta không cần đến một phòng thi-nghiệm của nhà tâm-lý-học để thấy năng-lực dũng-mãnh của những danh-từ.

Có những tiếng xúc-động xương tủy ta; có những tiếng khác kích-thích lòng ham-muốn, hy-vọng và lòng tham của ta.

Đó là những tiếng phải dùng đến nếu bạn muốn được yêu-mến hơn.

Hãy kiểm-soát những lời nói ra.

Bạn đã biết năng-lực lớn-lao của những lời nói ra, đối với người chung quanh mình, thì ngay tự bây giờ bạn hãy quả-quyết « nâng-cao tinh-thần » kẻ khác, làm cho họ cảm thấy quan-trọng hơn, cao-cả hơn và sung-sướng hơn.

Bạn hãy khen họ có sắc diện hồng-hào, tức thì họ cảm thấy vui tươi.

Bạn nói chuyện với họ về các việc vui mừng, họ sẽ nghe được những « tiếng chuông vui » và không còn « tiếng chuông truy-điệu » trong lòng họ nữa.

Bạn đừng tiên tri sự đau khổ, kêu rêu về cuộc khủng hoảng, làm ăn khó khăn hay sự buồn phiền, bịnh hoạn.

Bạn đừng than phiền về đau yếu, đừng nói rằng mình muốn chết vì bịnh tật đang hành-hạ gân cốt, mạch máu, trái tim.

Nếu bạn làm như vậy thì mỗi khi trông thấy bạn, người ta sẽ có một cảm-tưởng bực-tức gì đối với con người của bạn.

Mỗi người đã khổ vì những buồn-phiền riêng của mình rồi, không còn chịu đựng thêm được những buồn phiền của bạn nữa. Điều mà ai cũng muốn, là *thoát ly* khỏi sự buồn phiền ; vì vậy người ta

phải đi xem chiếu bóng trong những ngày u-ám, những đêm cô-độc.

Tóm lại, bạn hãy vui-vẻ, đừng rung « hồi chuông truy-điệu » thì kẻ khác sẽ tụ-họp chung quanh bạn.

Một lời khuyến-khích nói với một người đang buồn phiền, có ích như bẻ lái chuyển xe lửa vào một đường sắt thẳng ngay.

CHƯƠNG XIV

LÀM THẾ NÀO MÀ MỘT NGƯỜI ĐÃ GIỮ ĐƯỢC CHỨC CỐ-VẤN TƯ LIÊN-TIẾP CHO HAI VỊ TỔNG-THỐNG

(CÂU CHUYỆN NHỎ SỐ 3)

Trong khoảng có ba mươi phút đồng-hồ, ông George Allen đã gây thiện-cảm được trong óc Tổng-thống Franklin Delano Roosevelt đến nỗi ông được mời cùng đi du-lịch trong một hành trình dài 25.000 dặm với vị Tổng-thống danh-tiếng này.

Sau đó, ông lại được Tổng-thống Truman mến-phục nữa.

Tổng-thống Roosevelt đã gặp ông Allen ở Detroit trong cuộc vận-động tranh cử năm 1944. Hai ông nói chuyện chừng 30 phút rồi ông Roosevelt thấy ông Allen khả-ái, bèn nài-nỉ ông cùng đi với danh-nghĩa là bạn riêng.

Phần nhiều người khác được như vậy sẽ ngán cuộc hành-trình quá dài ấy, nhưng ông Allen biết cách làm cho không buồn chán.

Khi ông Roosevelt đắc-cử, ông liền mời ông Allen

đến Washington và giao cho việc chỉ-huy Tổ-chức Canh-tân Tài-chánh (RFC).

Trong khi những nghị-sĩ Quốc-hội và những « ông lớn » khác trong chánh-phủ mất công để tìm cách nói sao cho Tổng-thống Roosevelt nghe theo ý-kiến họ, thì mỗi buổi chiều vị Tổng-thống ấy mời ông Allen đến nói chuyện một lúc.

Truman cũng thích Allen.

Khi ông Truman kế-vị ông Roosevelt ở tòa Bạch-Ốc, ông Allen vẫn còn giữ địa-vị người bạn thân-tín của Tổng-thống.

Điều đáng chú-ý là người ta có thể làm hài-lòng một người thôi ; khi có người kế-vị thì người này thường lựa chọn kẻ thân-tín riêng của mình chớ.

Allen làm sao mà được cả hai vị Tổng-thống vừa lòng ?

Cố-nhiên ông phải có nhiều kẻ thù. Riêng việc hai Tổng-thống đều trọng nể ông đủ gây ra bao nhiêu sự ghen-ghét, tị-hiềm.

Các báo gọi Allen là một « cậu con cưng » tài-năng hời-hợt, đầu óc trống-tuếch.

Vậy mà trước khi gặp hai vị Tổng-thống, ông Allen đã là một nhà doanh-nghiệp thịnh-vượng, đã có một sản-nghiệp lớn. Ngày nay ông có chân trong Hội-đồng Trị-sự nhiều xí-nghiệp lớn.

Lời chỉ-trích của dư-luận có đúng hay không, chúng

ta không cần biết. Chỉ biết rằng con người ấy thật đã biết cách tạo thêm bạn và duy-trì được bạn.

Phương-pháp Allen.

Thật ra, khả-năng của ông Allen đã giúp ông thâu được tình hữu-nghị của hai vị Tổng-thống, chỉ căn cứ trên những nguyên-tắc trình-bày trong cuốn sách này.

Khả-năng của ông là lưu-tâm đến người hơn mình.

Khi ông nói chuyện với kẻ khác, ông biết đề-cao cái « Ông » mà ít nói đến cái « Tôi ». Ông xử-sự sao cho kẻ đối-thoại cảm-thấy cao-cả hơn ông.

Ông tăng giá-trị kẻ khác, chớ không tự đề-cao mình.

Ông đã gây cho hai vị Tổng-thống sự *khát vọng* muốn dùng ông ; ông cung-cấp « cái hộp đầy » và khi Tổng-thống nói chuyện với ông thì ông không tỏ ra đầu óc trống-rỗng.

Ông đã giữ một vai quan-trọng. Song ông để cho những người khác được coi như là có giá-trị hơn ông.

Ông nói : « Khi tôi nói bóng-đùa thì tôi lấy chính tôi ra làm đối-tượng, rồi người ta thay ông Jack Benny cũng nói như tôi. Tôi làm ra khù-khờ nhứt đời. Tôi đã khám-phá ra rằng khi một người lúc nào cũng khoe-khoang giá-trị của mình thì thiên-hạ coi y là kẻ phiền-nhiễu và tìm cách tránh y ».

Thật là những câu của nhà hiền-triết. Allen đơn

« Nhưng khi mình nói đến sự bất-tài của mình, sự lầm lẫn của mình, thì người ta lại yêu-mến mình. »

Một bí-quyết khác của Allen.

Khi Allen bầy ra một trò vui gì, thì luôn luôn ông chịu thiệt-thòi.

Bạn thấy phương-pháp của ông không ? Làm vui cho người khác mà chịu lỗ về phía mình.

Một bí-quyết nữa đã làm cho Allen đắc-nhân-tâm là tánh *lạc-quan* của ông.

Ông biết nói ra những tiếng gây được « âm-ba vui-vẻ » chớ không thành tiếng « chuông truy-điệu ». Khi ông có mặt ở đâu là ông tạo ra không-khí vui vẻ cho người ta.

Ông tránh bầu không-khí buồn-tẻ.

Vị Tổng-thống là người đã quá buồn-phiền mỗi ngày về các vụ xung-đột trong chánh-quyền rồi. Công-chức xung-đột với nhau ; Quốc-hội xung-đột với Tổng-thống. Vậy cần phải có gì vui-vẻ, giải-phiền.

Một phóng-viên nhà báo hỏi ông Allen tại sao Tổng-Thống mời ông mỗi tối đến nói chuyện, còn những « ông lớn » khác phải chầu chực mới được tiếp ? Ông Allen đã trả lời một câu có lẽ là bí-quyết lớn nhứt trong sự thành-công của ông. Câu trả lời của ông như sau : « Tôi không nổi nóng với ai hết ».

Châm-ngôn :

Nếu bạn tinh-khôn, bạn đừng « làm ra bộ tinh-khôn ».

CHƯƠNG XV

MUỐN ĐẮC NHÂN-TÂM : MỘT PHƯƠNG-THỨC CĂN-BẢN

Đây là một phương-thức căn-bản giúp rất nhiều cho sự thành-công.

Làm sao đắc-nhân-tâm ? Đó là một vấn-đề mà ai cũng chú ý. Nhất là bạn thanh-niên càng lưu-tâm hơn nữa.

Đắc-nhân-tâm là hạng người mà ai cũng ưa thích giao-du, tới gần, dù là lúc người ấy chơi bài, nói chuyện phiếm, đánh « gôn », đờn dương-cầm, hay làm trò vui.

Nhưng được lòng kẻ khác không hoàn-toàn tùy ở những việc mà bạn biết làm hay không biết làm để vừa lòng người.

Một con chó nhỏ cũng được lòng người ta, vậy mà nó chỉ biết vẫy đuôi thôi.

Bạn có thể thực-tập để đắc-nhân-tâm.

Muốn đắc-nhân-tâm, phải thực-tập và thực-tập nhiều lần, phải đọc đi đọc lại những sách như loại sách này.

Người ta không thể đầu hôm sớm mai học được điều gì. Có khi bí-quyết ẩn-nấp giữa mấy hàng chữ của một cuốn sách; bạn sẽ không thấy được trước khi đọc cuốn sách đến lần thứ ba.

Tuy nhiên có ít nhiều phương-thức căn-bản của khoa tâm-lý-học, mà khi bạn học qua một lần bạn sẽ biết được cách làm sao cho được lòng người.

Ở mỗi người chúng ta, đều có một ý-muốn nồng-nàn là thành « một người toàn vẹn ». Chúng ta muốn được toàn-vẹn về mọi phương-diện, được toàn-vẹn như kẻ khác ở bất cứ phương-diện nào.

Nghệ-thuật làm cho người ta ưa thích mình không quá phức-tạp. Chỉ cần hành-động khiêm-nhượng như người bình-thường, không kiêu-căng.

Bạn đừng cố tỏ ra cho kẻ khác thấy mình là người hoàn-toàn. Họ sẽ thấy rõ các khía-cạnh tốt đẹp của bạn, không cần luôn luôn phô-trương ra.

Không ai thích một « người hoàn toàn ». Người ta thấy ngượng-ngùng, khó chịu, khi đứng trước sự hoàn-toàn. Có thể có những người ưa đọc những bài nói về người hoàn-toàn song lại không ưa thấy người ấy đứng trước mặt mình.

Bạn không phải cần « tự ti mặc-cảm » mới đắc-nhân-tâm, bạn chỉ cần nói câu này mà không mắc cỡ : « Tôi thật không biết điều ấy » Phương-tắc căn-bản là đừng làm ra mình là « NGƯỜI BIẾT TẤT CẢ MỌI SỰ ».

Hãy nghe kẻ khác nói.

Bạn hãy chịu khó nghe kẻ khác thuật những chuyện đắc-thắng của họ, và bạn đừng nói gì về chuyện đắc-thắng của bạn. Đừng tìm cách làm cho người ta thấy mình là người « có thế-lực lớn ». Không ai ưa thứ người vào hạng « siêu-nhân » mà chỉ thích người bình-thường.

Mark Twain được lòng người đời là vì ông đi gần với dân-chúng, chớ không phải đi lên trên dân chúng

Song tôi cũng không khuyên bạn tự-ti đến cực-độ trước mắt những người khác vì như vậy sẽ làm cho người đối thoại buồn tẻ.

Cách hoàn-hảo hơn hết là nói về mình một cách khiêm-nhượng rồi sau kích-thích kẻ khác nói đến họ.

Một nhà hiền-triết đã nói : « Nếu anh nói tốt cho anh, người ta sẽ cho rằng anh khoe-khoang ; và anh nói điều dở của anh, người ta sẽ tin lời anh nói. Tốt hơn là không nói gì về anh hết ».

Nhìn nhận lỗi của mình

Một thanh-niên một hôm đến tìm tôi và cho tôi hay anh vừa làm hư công việc của sở : « Biết làm sao bây giờ ? Ông có cách gì cứu tôi ? »

Tôi liền khuyên anh : « Hãy nhìn nhận lỗi của anh đi ». Người thanh-niên nghe tôi, đi tới chủ hãng và thú tội : « Tôi đã làm hư công việc mà ông giao tôi làm ».

Chủ-nhân đang sẵn-sàng rầy la và có lẽ đuổi anh ta nữa, trái lại ông ngả lưng vào ghế, có vẻ nghĩ ngợi rồi nói: « Nhìn-nhận lỗi là hay lắm ! Tôi ưa những người như anh ».

Sự nhìn nhận lỗi đã giúp cho người thanh-niên giữ được chỗ làm. Nếu anh ta đã nghĩ cách che đậy, thì có lẽ anh đã mất việc.

Nhưng anh đã nhận lỗi, tức như anh tỏ ra rằng anh không phải « một công nhân hoàn-toàn ». Thái-độ ấy tăng thêm lòng mến của chủ vì bấy lâu ông chủ chỉ thường nghe các công-nhân khác khoe-khoang công-việc của họ.

Đây là câu chuyện thứ hai:

Một người tài-xế bị người cảnh-binh kêu lại để biên phạt. Anh ta liền nói: « Quả thật tôi đã đi quá mau ». Người cảnh-binh bấy lâu đã quen nghe những lời bào chữa của người bị phạt, nay phải ngạc nhiên về lời nói của người tài xế rồi để cho anh ta đi mà không biên phạt vì anh ta đã nhận lỗi.

Những người thất nhân tâm hơn hết là những người luôn luôn cho mình là có lý. Dầu có ai chứng-minh rằng họ lầm, họ cũng không chịu nhìn-nhận. Họ cương quyết thuyết-phục kẻ khác rằng họ là người hoàn-toàn.

Những người có thực-tài, biết rằng không phải là một sự xấu-xa khi thỉnh-thoảng phạm một lỗi gì. Ông James J. Hill, một chủ-nhơn quan-trọng trong xí-nghiệp hỏa-xa, đã nói rằng: « Người nào không bao giờ lầm lỗi là một người ngu-đần hay người nhút-nhát. »

Tổng thống Lincoln có tiếng là người hay nhìn nhận sự lầm-lỗi của mình Có lần, tướng Grant không tuân theo lịnh của ông song lại thắng

trận. Lincoln bèn ngồi vào bàn giấy viết cho Grant một bức thơ không phải để khiển-trách ông song để nhìn nhận rằng vị tướng đã có lý, còn mình thì lầm.

Chuyện ông Dart...

Khi công-ty United Drug nhóm các vị giám-đốc để xét đơn ứng-cử của ông Justin Dart vào chức Chủ-tịch ban Quản-trị, có một phái chống với ông và đưa ra một bản thống-kê những lỗi-lầm của ông khi ông còn ở hãng Walgreen.

Bản thống-kê ấy được đưa ra đọc và người ta hỏi Dart những lời nêu ra có đúng không? Ông không tìm cách bào-chữa hay chối quanh. Ông chỉ mỉm cười và đáp: « Thưa các ngài, đó mới chỉ là đoạn đầu những lỗi-lầm mà tôi đã phạm ».

Các vị giám-đốc cùng mỉm cười. Khi buổi nhóm kết thúc, ông Dart đã được cử lên chức Chủ-tịch ban Quản trị.

Thỉnh-thoảng bạn phải tự cười mình, để cho kẻ khác được khoan-khoái. Đừng làm ra vẻ người hoàn-toàn, hãy để cho kẻ khác đóng vai « anh hùng xuất chúng ».

Điều ấy đã được chứng-minh nhiều lần và là *điều cốt yếu* để thành-công. Điều ấy cũng là mãnh-lực hay hơn hết để giải-giới đối-phương.

Đang cưỡi con ngựa hùng-vĩ, bạn hãy xuống ngựa. Hãy ngồi ngang hàng với các bạn mình. Hãy tỏ ra bình dị như mọi người.

Nếu bạn tìm cách bơm phình bạn như quả bong bóng để tỏ sự trọng-đại của mình thì sẽ có kẻ khác tìm cách bắn cho quả bong bóng bể tan.

Bạn chỉ nên nói mười phút mà nên nghe kẻ khác nói hai mươi phút.

Nếu bạn tỏ ra mạnh thế hơn kẻ khác, bạn sẽ mất tình hữu-nghị của họ.

Châm-ngôn :

Hãy tập nghe người ta nói trước đã

CHƯƠNG XVI

ĐỂ THẮNG SỰ RỤT-RÈ, E-LỆ

Một hôm, tôi diễn-thuyết ở một phòng thương-mại kia. Viên thơ-ký của phòng này nói với tôi rằng ông cũng thường có dịp diễn-thuyết và xin tôi vài lời khuyên-bảo.

Sáng hôm sau, tôi tới văn-phòng ông ta và đem cho ông cuốn sách của tôi nhan-đề : « Nghệ-thuật nói trước công-chúng ». Đồng-thời tôi đem thêm vài cuốn sách nhỏ nữa dạy về cách bán hàng và cách thỏa-hiệp với người đời.

Tôi tính cho ông ta những sách ấy.

Hôm trước, ông ta đã xin tôi chỉ cho cách nói chuyện trước công chúng, đó là một cách đề-cao tôi. Ông ta đã cho tôi một cảm-tưởng tôi là một nhân-vật trọng-yếu. Ông gây cho tôi một ý muốn làm một việc gì giúp ông.

Nhưng sau, ông làm hư hết mọi việc, chỉ vì đã quên nói một tiếng nhỏ-nhít.

Nguyên là tôi đã mất công đem những sách đến cho ông ta ; những khi tôi tới văn-phòng ông thì ông đang bê-bối công-việc không thể tiếp tôi được. Người

nữ thư-ký của ông nói điện-thoại vào phòng ông cho hay tôi đem lại tặng ông vài cuốn sách. Bên trong, có tiếng nói ra trả lời : « Cô nói với ông ấy rằng tôi bận lắm, xin ông ấy cứ để sách đó cho tôi. »

Thế là sự quên ơn của người kia đã làm cho tôi buồn phiền. Trọn ngày, tôi chỉ nghĩ đến thái-độ của ông ta. Và ngày nay ông đã thành kẻ thù vĩnh viễn của tôi, chỉ vì ông quá keo-kiệt lời nói, quá ích-kỷ đến nỗi không nói được tiếng « Cám ơn ».

Tôi lại nhớ đến một người khác có thái-độ trái ngược hẳn với ông trên đây. Hôm ấy gần ngày Noël. Người bạn già của tôi sống cô-độc.

Trong khi tôi đi mua đồ-vật, tôi bỗng thấy một cuốn sách đựng những đĩa hát toàn là những đĩa về kịch Hamlet của Shakespeare. Bạn tôi lại mê say tác giả này lắm !... Ông có thể đọc thuộc lòng một vở kịch của Shakespeare và luôn luôn có trong túi một cuốn sách trích những đoạn văn hay của tác-giả.

Tôi bèn nghĩ thầm : « Bạn ta sẽ vui mừng biết bao nếu ta mua tặng ông cuốn đựng đĩa hát này. »

Khi tôi đem đến tặng bạn vào ngày lễ Noel, thì ông cảm-động nói : « Cám ơn ! Cám ơn ! ».

Chỉ một tiếng nhỏ-nhít thôi mà ông ta đã nói đến hai lần... Nước mắt hình như muốn chảy ra ở mắt ông, tôi còn nhận thấy môi ông run run khi ông nói tiếng « Cám-ơn » lần thứ nhì.

Người tặng thấy sung-sướng hơn người được tặng. Điều ấy tôi nhận thấy rất đúng. Người tặng rất được

khoan-khoái khi người lãnh đồ tặng biết cách xét-đoán cử-chỉ của mình một cách chơn-thành. Chỉ có tiếng « Cám ơn » cũng đủ là một món quà Noel tôi nhận được ở bạn tôi.

Khi tôi ra về, tôi thấy bước đi nhẹ-nhõm, tinh-thần thơ-thới, chưa từng thấy trong mấy năm nay ; ấy chỉ nhờ ở có một tiếng nhỏ-nhít.

Ai cũng thích được khen-ngợi

Sự khen-ngợi làm cho người ta có cảm-tưởng rằng mình là quan-trọng.

Ai cũng thích được khen ngợi. Người vợ muốn chồng khen về bữa ăn ngon ; người chồng muốn được khen về một việc làm có kết-quả, em nhỏ muốn được cô giáo khen ; người láng diềng muốn được khen bởi người lối xóm.

Sự khen-ngợi là thứ dầu nhớt làm cho bộ máy giao tế trên đời chạy được đều đặn, trơn-tru.

Người đời ham muốn sự khen-ngợi và khen-ngợi là một điều quá dễ-dàng ; nếu còn tiếc lời mà không chịu khen-ngợi thật là thất-sách.

Tôi không khác người đời. Tôi cũng thích được khen-ngợi. Tôi thường mất công đi ăn tại một nhà hàng xa vì ở đó ai cũng biết nói tiếng « Cám ơn », từ người chủ, đến người thu-ngân hay anh dọn bàn.

Nhà hiền-triết Epicure đã nói : « Sự biết ơn là một đức tánh có lợi ». Điều ấy đúng lắm. Sự biết ơn cũng

là món hàng có lợi hơn hết mà người bán hàng có sẵn trong kho.

Những tiếng « Cám ơn » xây dựng sự-nghiệp và tạo ra tình hữu-nghị.

Hãy thực-thi sự khen-ngợi.

Nếu bạn muốn sống cuộc đời tươi đẹp hơn, thỏa hiệp hơn với người đời, muốn được người đời vui sướng giúp bạn, thì bạn *hãy thử thí-nghiệm phương thức dưới đây trong 14 ngày :*

« Hãy khen-ngợi những việc gì mà người khác giúp bạn. »

« Khen-ngợi trong 14 ngày sẽ thành một thói quen và bạn sẽ thấy được tăng thêm tình hữu-nghị của những người đã giúp mình ».

Sau 14 ngày, bạn còn thấy giảm được tính rụt-rè, e-lệ nữa. Bạn sẽ thấy mình thơ-thới và tự-nhiên trước mặt kẻ khác; bạn đã có thể tự-chế được mình rồi đó.

Bạn tưởng là có phép lạ gì đã biến-cải bạn. Song không phải là một phép lạ mà chỉ là một trạng-thái tâm-lý. Đây, bạn sẽ thấy vì sao có trạng-thái đó :

Một người sống trong sự rụt-rè e-lệ là người quá chăm chú vào cá-nhân mình. Sự e lệ thật ra là một tính thức của tánh ích kỷ. Nó chứa đựng một chút tính kiêu-căng và tự-đại.

Đối với những người rụt-rè, e-lệ, thì luôn có vấn

đề « cái tôi ». Họ chỉ nghĩ đến « cái tôi » của họ. Họ có một ý-kiến quá đáng về sự quan-trọng của mỗi cử-chỉ của họ.

Khi mà mình đã biết khen-ngợi kẻ khác, mình sẽ phải nghĩ đến kẻ khác hơn mình. Sự lưu ý của mình sẽ tập-trung vào việc của kẻ khác làm và bắt mình phải nhìn-nhận sự quan-trọng của kẻ khác.

Vì đó mà người ta bỏ được tính rụt-rè e-lệ.

Bạn đừng chờ khi người khác đã giúp bạn việc gì rồi bạn mới khen ngợi. Hãy bắt đầu tìm ở người ấy cái gì đáng khen mà nêu ra cho người ta hài lòng. Trong bộ máy giao-tế trên đời, bạn cần đổ dầu nhớt vào trước cho được trơn-tru khi mở máy chạy.

Đừng thành cái máy nói « Cám ơn ».

Lời khen-ngợi ai phải là lời từ đáy lòng thốt ra nữa.

Có một kỹ-sư, chuyên môn về nghệ-thuật thành-công, đã chế ra cái máy cộng của người thâu-ngân, trong đó thay vì có tiếng chuông sau mỗi lần cộng tiền lại có tiếng nói « Cám-ơn » phát ra, đề-phòng người thâu-ngân quên cám-ơn thân-chủ.

Nhưng thân-chủ không thích cái máy cám-ơn ấy; ai cũng muốn tiếng « Cám-ơn » phải ở xương ở thịt thốt ra. Tiếng « Cám-ơn » từ môi một cái máy nói ra không đi đến tận cõi lòng người ta. Nó phải tự đáy lòng người phát ra mới truyền-cảm đến được lòng người.

Tiếng « Cám-ơn » phải từ cặp môi, cặp mắt, từ

nụ cười, từ cái bắt tay nồng-nàn, mà xuất-hiện chớ không phải từ ở một bộ máy.

Vậy lời khen-ngợi cũng không thể phát-biểu một cách máy-móc, mà phải do tự đáy lòng.

Bạn muốn chữa hết tánh rụt-rè e-lệ, bạn hãy bắt đầu bằng cách khen-ngợi kẻ khác, bạn sẽ thấy dạn-dĩ dần-dần.

Bởi vì :

1. Đó là phương-tiện dễ nhứt để thỏa-hiệp với kẻ khác ;

2 Người ta sẽ vui lòng làm gì giúp bạn ;

3. Đó là phương-thức thắng được sự e-lệ và được lòng người.

CHƯƠNG XVII

KHÔNG THỂ XÓA LỜI NÓI

Một nhà hiền triết đã nói : « Những lời nói giống như những ánh-sáng mặt trời. Càng tập-trung nó lại, nó càng đốt cháy. »

Câu ấy đúng lắm. Và điều sau này cũng lại đúng nữa : « Người ta không thể xóa bỏ được lời đã nói ra ; khi đã nói rồi, những lời nói sẽ bay theo gió. Nó có thể tạo ra một người bạn hay làm tiêu-tan danh-giá một người. »

Những tiếng nói buông trôi tai hại biết mấy ! Nó có thể làm hao mòn, tiêu tan danh giá, nó cũng có thể trợ hứng, nâng đỡ, kích thích lòng người.

Song ta không thể xóa bỏ được nó.

Nó đập mạnh vào mặt các kẻ khác, thấm nhập tim họ, chọc phủng óc họ, để lại một ý-tưởng tốt hoặc chôn sâu một ý-tưởng xấu.

Một người không suy-nghĩ, thốt ra câu : « Tôi cảm thấy anh là đồ ngu. » Rồi sau đó y muốn gỡ lại câu đã nói trước khi nó đập mạnh vào màng tai, tim óc, tâm-hồn của người nghe. Song trễ quá rồi. Lời nói khi đã bay ra không thể bắn rớt xuống được như chiếc phi-cơ.

Bạn hãy chịu khó nghe trước đã rồi bạn sẽ nói sau. Như vậy, bạn sẽ không bao giờ phải ăn-năn vì bạn

không mong thành những người phải chối cãi : « Tôi có nói điều ấy bao giờ đâu ! »

Bạn hãy suy-nghĩ hai lần rồi nói có một lần thôi. Bạn sẽ không đến đỗi nói tầm bậy.

Đó là phương-thuốc giản-dị cho những người mau miệng hay nói bâng quơ. Biết bao nhiêu tiếng nói ra hấp-tấp đã thành những tiếng ác-bạo, hướng về phía người nghe nó có thể làm tan nát lòng, làm u-ám tâm-hồn người ấy.

Có khi điều mình nói ra rất quan trọng, song cách nói cũng quan-trọng không kém. Bạn hãy coi chừng lời nói rồi lời nói sẽ coi chừng dùm cho bạn khỏi bị phiền-phức về sau.

Châm ngôn :

Hãy nhớ rằng không thể xóa bỏ lời đã nói ra.

CHƯƠNG XVIII

LÀM SAO THẮNG ĐƯỢC CẢM-TƯỞNG MỆT MỎI

Chúng ta thích những người hiếu-động, những người tỏ ra linh-hoạt. Bạn sẽ gây được cảm-tưởng tốt khi bạn có tánh-cách dũng-mãnh.

Điều buồn nhứt trên đời là thấy một kẻ luôn luôn « có vẻ mệt mỏi ».

Con người « mệt mỏi » chắc chắn làm mất vui trong những cuộc liên-hoan náo-động nhứt. Y như vết dầu loang rộng, sự mệt mỏi của y truyền-nhiễm đến người khác, nên người ta phải lánh y. Con người « mệt mỏi » không thể gây hào hứng trong đám đông.

Nếu bạn thật là mỏi mệt, bạn hãy ngưng việc đang làm và xét xem vì đâu : Có thể vì bạn đã làm việc quá độ. Có thể bạn cần ngủ thêm. Bạn nãy yêu-cầu bác-sĩ chỉ định cho một lối ăn uống tăng thêm sinh lực để bạn có thể lại tiếp-tục « cuộc bán hàng » trong sự tiếp-xúc hàng ngày với đời.

Nhưng trong nhiều trường-hợp sự mệt mỏi của bạn chỉ là do óc nghĩ ra chớ không phải do thực-tế.

Nhà khoa-học đã trắc-nghiệm thấy chín chục phân trăm trường hợp mệt mỏi kinh-niên, không phải vì thiếu nghị-lực mà vì không thể phát-tiết ra hết những lực-lượng sẵn có trong người.

Cái « cảm-tưởng mệt mỏi » có thể trị được. Bạn sẽ thấy dưới đây bí-quyết để *phát-tiết nghị-lực* ở trong người.

Bạn muốn minh chứng không

Lắm khi bạn thấy « hoàn toàn kiệt-lực » thì lại chỉ là trường hợp bạn « không ham muốn » hoạt-động.

Bạn có sẵn một số lớn nghị lực tích-trữ trong người bạn ; nhưng bạn đã « đóng cửa » kho dự-trữ nghị lực, không đem sử-dụng.

Bạn muốn minh-chứng điều ấy không?

Một hôm nào bạn thấy « hoàn toàn bết-bê » rồi, bạn hãy kiếm một người bạn, rồi tổ-chức với anh ta một chương-trình hoạt-động khác, theo môn hoạt-động nào mà bạn thích-thú nhất : dầu là đi câu, đi bắn, đánh ten-nit hay khiêu-vũ, khi bạn đã bước vào hoạt-động mới mà bạn ham thích, bạn sẽ thấy có nhiều nghị-lực và cái cảm-tưởng mệt mỏi lúc nãy đã biến mất.

Sự vui thích là môn thuốc bổ tinh-thần mạnh nhứt, và sự vui thích khi làm một việc gì mà mình ưa, sẽ mở cửa kho nghị-lực trong mình.

Tôi có người bạn rất ghét dậy sớm. Mỗi sáng

thấy anh ta ôm ghì lấy gối trên giường, tưởng là anh mệt nhọc, đau đớn lắm. Vậy mà có hôm người ta đến kiếm anh hồi 6 giờ sáng rủ đi bắn chim, anh liền tỉnh táo nhảy ra khỏi giường.

Ấy là vì cuộc săn bắn là việc anh rất thích-thú.

Sự hào-hứng phát-tiết nghị-lực

Tôi đã gặp những người càu nhàu, gắt gỏng ở ngoài đường sau một buổi đi mua đồ vặt, nhưng họ lại có sức mất thêm ít giờ nữa khi có ai mời đi bơi lội, coi chiếu bóng hay ngồi tiệm rượu.

Sự hào-hứng phát-tiết được nghị-lực.

Mấy năm trước, có những cuộc thí-nghiệm ở các sanh-viên trường đại-học Georgia Tech và người ta đã thấy kết quả rằng cái mà ta thường gọi là sự « mệt nhọc » thật ra chỉ là sự « buồn chán ».

Trong cuộc thí-nghiệm ấy, người ta bắt sanh-viên phải thức ròng rã nhiều đêm. Dầu không được ngủ trong ba hay bốn đêm, những sanh-viên ấy cũng duy-trì một nghị-lực rất cao. Nhưng phải có sự hoạt-động mà họ ưa thích trong khi họ thức. Đến khi phải làm việc gì mà họ không thích, họ thấy « mỏi mệt » liền.

Phòng thí-nghiệm của trường Đại-học Harvard cũng đã làm những cuộc thí-nghiệm tương-tự và kết-luận rằng 90 phần 100 trường-hợp mỏi mệt chỉ là sự chán ngán trong óc.

William James đã tuyên-bố rằng chúng ta có một số nghị-lực lớn-lao mà ta không biết, ấy chỉ vì chúng ta để cho sự buồn chán thôi-miên ta, làm cho ta tưởng rằng mệt nhọc.

Các kho chứa thứ nhì, thứ ba, thứ tư.

Ông James còn nói : Nếu kiên tâm trì trí, chúng ta không những tìm được kho nghị-lực thứ nhì, mà còn kho thứ ba, thứ tư nữa. Chúng ta không nhận thấy rằng nghị-lực liên-kết với tinh-thần của người ta. Nếu ta bất chấp những cảm-tưởng mệt mỏi đầu tiên và cứ tiến sâu vào công việc đang làm, ta sẽ thấy các kho nghị-lực, mạnh hơn kho thứ nhứt.

Bạn có bao giờ nhận-xét những người thợ mệt nhọc đến khi nghe còi hụ 12 giờ trưa, là người họ phấn khởi như đầy một tinh-lực mới ?

Khi tôi còn thanh-niên, tôi cầy ruộng với một con lừa cái già; trông bề ngoài thì con vật như chết nửa thân vì mệt-nhọc. Tôi thấy người qua lại coi tôi như kẻ tàn-ác lắm mới bắt con vật như vậy làm việc.

Song đến xế chiều, công-việc xong rồi, con vật già và mệt-nhọc ấy đã mạnh như vũ-bão Nó hăng-hái chạy trên con đường dài tới đồng cỏ để ăn.

Con người cũng vậy. Khi người ta quả quyết đã mệt-nhọc, mà dắt họ đến chỗ nào họ thích, ta sẽ thấy họ hăng-hái đi liền.

Phương-pháp cần-thiết là sao cho việc làm được vui-vẻ và thích-thú.

Có những ví-dụ đủ thứ để minh-chứng rằng trong tinh-thần con người có 1 nguồn sâu nghị-lực. Một điều về quân-sự mà nhiều người đã nhận thấy là có khi quân-sĩ mệt đứ, thiếu ăn thiếu ngủ trong nhiều ngày, mà cũng lao xả vào vòng chiến như quân-đội mới xuất-chinh, ấy là vì có sự hào-hứng trong tâm-thần.

Một người cậu tôi một hôm bị cháy nhà ; vậy mà ông dặt cái dương-cầm, là vật quý nhứt của ông, trên lưng ông và cõng cái đàn ra khỏi nhà cháy.

Ông vốn lại là người không có sức mạnh. Nhưng sự vui-sướng mong cứu được cái đàn đã giúp cho ông không thấy mệt.

Chúng ta sẵn có nghị-lực.

Phần nhiều chúng ta có 6 lần nghị-lực mà ta chưa dùng đến. Vấn-đề cần nói không phải là tạo ra hay tích trữ nghị-lực mà là phải sử-dụng nghị-lực sẵn có, phát ra hay để sẵn nó đấy mà dùng.

Sự hào-hứng, sự vui thích đối với việc mà ta làm là những yếu-tố cung-cấp nghị-lực cho ta.

Sự buồn chán, tư-tưởng tiêu-cực, những cảm-xúc không lành mạnh và những sự xung-đột nội-tâm, là những yếu-tố phá-hủy gân cốt và đời ta.

Trong cuộc Thế-chiến, các tác-giả đã bình-phẩm nhiều về nghị-lực gần như siêu-quần của ông Roosevelt và ông Churchill là hai người đã có sức làm việc bất kể ngày đêm, giờ giấc.

Hai ông đã thấy sự hào hứng trong việc làm và sự hào-hứng ấy phát-tiết ra nghị-lực để làm việc.

Nhà phát-minh Edison ngủ rất ít. Có người nói ông chỉ ngủ bốn giờ mỗi đêm. Napoléon có thể chịu đựng được công việc nặng-nhọc, bộn-bề cũng nhờ ít ngủ, và cũng như Edison, ông đã sử-dụng đến nghị lực tàng-trữ của ông.

Bí-quyết của các danh-nhân ấy là *các ông đã thấy thích thú mà làm công-việc của mình.*

Sự nổi nóng, giận-dữ, lo-sợ, v. v..

Tôi đã biết sự buồn chán làm cho ta tưởng rằng ta mệt nhọc khi ta không mệt thật sự. Còn những xúc động tiêu-cực nữa như các sự nóng giận, căm hờn, ganh-ghét, lo-sợ, ghen-tị, gieo rối-loạn trong các hạch thân-thể ta và làm tiêu-tan nghị-lực đến một mực-độ đáng sợ.

Cứ để cho mình thường bị lôi cuốn vào những cuộc xúc-động như thế, sẽ tự gây cho mình một sự mệt nhọc thật sự và làm cạn khô những kho chứa nghị-lực. Thật đúng như lời ông Dubois đã nói : « Một sự xúc-cảm làm mệt cơ-thể hơn là một công-việc mạnh-mẽ nhứt làm bằng chân tay hay bằng óc ».

Những sự xung-đột nội-tâm không thể giải-quyết nổi, cũng hại như những « trái bom cảm-xúc ». Trong trường hợp ấy, một nguồn nghị-lực quý-báu đã bị tiêu-thụ trong một cuộc chiến-đấu liên-tục xảy ra trong nội-tâm một người ; đáng lý ra nghị-lực ấy

phải dùng một cách có lợi vào một việc gì có tánh cách kiến-thiết. Người ấy đáng lẽ phải tìm thấy một phương-tiện giải-quyết những xung-đột nội-tâm của mình và tuyên-bố đình-chiến trong trận giặc giữa những ý-tưởng tương-phản những ý muốn mâu-thuẫn, nó đang xảy ra trong tâm-trí.

Ta hãy loại trừ những con « sên lãi » ấy nó cắn gậm nội tâm ta.

Một lý-do khác của sự mệt nhọc.

Một lý-do khác của sự mệt nhọc, mà người ta thường cho là do thể-chất, nhưng sự thật thì do tinh-thần : đó là sự « căng thẳng » bắp thịt, nó đã bắt các bắp thịt phải làm việc liên-tục thái-qua.

Những bắp thịt căng thẳng là một hiện-trạng về thể chất song nguyên-nhơn sâu-xa luôn luôn là ở một sự hoảng-sợ hay một sự căng thẳng tinh-thần nó ảnh-hưởng vào các bắp thịt.

Vậy khi bạn thấy mệt-mỏi luôn luôn, bạn hãy quyết định làm một việc gì khác nó phát-tiết nghị-lực của bạn.

Bạn hãy tìm ra một việc gì mà bạn thấy thích-thú thật tình.

Tôi biết một người đi làm luôn luôn tới trễ giờ. Một ngày kia anh ta chơi « golf » và thành ra hiếu-động ; từ đó anh đi làm đúng giờ.

Một người khác than-phiền rằng đến cuối ngày

làm việc ở sở là anh ta thiếu nghị-lực. Một ngày kia anh thấy thích-thú, hào-hứng trong một công việc làm thêm trong một xưởng thợ ở dưới hầm. Từ đó anh ta thấy ngày làm việc ở sở bớt mệt nhọc. Phương thuốc làm việc thêm ở dưới hầm là do một vị bác-sĩ khuyên anh, thay vì cho anh toa mua thuốc bổ.

Thường thường sự hy-vọng trong một công việc làm vui thích vào cuối một ngày làm việc cho người ta thấy bớt mệt nhọc thật.

Những nhà nghiên-cứu bịnh thần-kinh.

Bạn cũng có thể áp-dụng một phương-pháp mà các bác-sĩ trị bịnh thần-kinh trong quân-đội hồi Thế-chiến thứ nhì, đã dùng. Bạn sẽ thấy công việc của bạn làm vui-thích hơn và bớt mệt nhọc.

Phương-pháp ấy đã gây ra những biến-cải lạ-lùng, tạo được một nếp sống mới cho những quân-đội đóng tại các vùng cô độc, hẻo lánh và tinh-thần xuống đến một mức hết sức thấp.

Những bác-sĩ ở đây coi công-tác của họ như hoàn toàn vô ý-nghĩa trên bình-diện tổng-quan. Họ làm việc theo nền-nếp cổ-hủ. Các sĩ-quan bèn tổ-chức một loạt các buổi diễn-thuyết để tỏ cho binh-sĩ thấy rõ nhiệm-vụ của họ bề ngoài không quan-trọng gì song đã đóng góp nhiều vào chiến-thuật tổng-quát.

Do đó, binh-sĩ thấy việc của họ thích-thú hơn trước. Sự mệt nhọc giảm đi nhiều và tinh-thần họ lên cao.

Bạn có thể dùng phương-pháp ấy trong gia-đình bạn, trong công việc của bạn. Bạn phải làm sao cho đứa nhỏ quét sân cũng thấy vui thú; bạn làm sao cho việc làm của tất cả mỗi người trong xí-nghiệp đều thành quan trọng.

Chỉ cần có chút khôn-khéo là xong. Bạn giải-thích cho mọi người thấy mục-đích, ý-nghĩa và tương-lai của công việc làm hàng ngày của mỗi người. Bạn sẽ thấy sự mệt nhọc của họ giảm bớt.

Bạn làm sao chứng-tỏ cho các người làm việc thấy công-dụng lớn lao của những « đợt sản-xuất » của họ mà họ thường coi là vô ý-nghĩa.

Trong thời thế chiến, các nhà máy sản-xuất chiến-cụ ở Huê-kỳ đã cho thợ xem những ảnh phi-cơ đang được sử-dụng ở Âu-châu ; các người thợ chỉ làm những việc khiêm-nhượng như xiết một con ốc, xỏ một sợi dây thép, sẽ thấy tác-dụng lớn-lao và quan-trọng của việc họ làm.

Cố-nhiên là bao nhiêu phương-pháp vừa kể không phải là để bác bỏ hết những điều-kiện cần-thiết về sức khỏe của công-nhân. Những phương-pháp ấy chỉ có khả-năng tăng thêm nghị-lực. Còn sự ăn ngủ đầy đủ, tập thể-dục điều-độ, vẫn là những quy-tắc đầu tiên cần-thiết đối với công-nhân.

Những quy-tắc này là than, củi, để đốt máy, và sự vui thích làm việc là mồi lửa đốt cháy than, củi và phát tiết ra nghị-lực tiềm-tàng để sử-dụng.

Châm ngôn :

Hãy lạc-quan, hãy động-viên nghị-lực.

CHƯƠNG XIX

HÃY MẤT CHÚT THÌ-GIỜ ĐỂ CÁM ƠN

Một nụ cười và một tiếng « Cám-ơn » nhã-nhặn làm hứng trí người ta mau-lẹ hơn hàng ngàn cử-chỉ khác.

Mỗi khi tôi thấy trên chỗ người nhận tiền ở một nhà hàng có tấm bảng ghi câu này : « *Nếu chúng tôi quên cám-ơn ông bà, xin ông bà đừng trả tiền chúng tôi* » — thì tôi luôn luôn để ý thử người bán hàng trong lúc bất ngờ, xem người ấy có quên cảm ơn không ; tôi thúc-giục người ấy ; và lần nào tôi cũng nghe được tiếng « Cám-ơn ».

Có khi tôi giả vờ đọc một cuốn tạp-chí và lúc tôi nhận thấy người bán hàng đang mơ-màng, tôi trả tiền mau lẹ rồi đi ra cửa, nhưng người ấy vẫn gởi theo tôi tiếng « Cám-ơn ».

Có lúc tôi nói chuyện với người bán hàng khá lâu rồi đưa tấm giấy bạc 20 Mỹ-kim để trả tiền món hàng đáng 10 xu, có ý xem trong lúc bối-rối, tiếng « Cám-ơn » có bị bỏ quên không. Vậy mà không bao-giờ tôi thấy thiếu tiếng ấy.

Đó là một trạng-thái tâm-lý lành-mạnh. Tiếng « Cám-ơn » có thể khuếch-trương công-việc buôn bán, tạo thêm bằng-hữu, cho người ta cái cảm-tưởng như được tâng ngang với địa-vị một ông vua. Tiếng ấy không bao giờ gây thù oán.

Mỗi khi người tài-xế xe tắc-xi mở cửa xe cho tôi xuống và nói : « Cám-ơn ông » tôi lại thấy khoan-khoái và muốn tặng thêm anh chút « tiền cà-phê ». Mỗi khi người sửa máy điện-thoại, người giặt ủi, người bán sữa hay người giao hàng, đến nhà tôi và lúc ra về có nói tiếng « Cám-ơn » tôi lại muốn khuyên tất cả bạn bè quen biết với tôi hãy đến tìm các người ấy, mỗi khi cần mua gì hay sửa chữa đồ vật trong nhà.

Đừng thay đổi giọng cám-ơn.

Tiếng « Cám-ơn » không nên thay đổi tùy theo sự quan-trọng của mỗi trường-hợp. Ta phải nói « Cám-ơn » với bất-cứ người nào, khi người ta mua bất-cứ món hàng gì, dầu là mua chiếc xe hơi Cadillac hay mua một cái tem bưu-điện.

Nếu tiếng « Cám-ơn » của bạn thay đổi tùy theo sự quan-trọng, người nghe tiếng ấy sẽ nhận thấy liền. Tiếng ấy phải nói ra với tất cả sự chân-thành, để cho người ta cảm thấy là tự đáy lòng phát ra.

Tôi có biết một cậu bé đề cho hành-khách sai vặt trên xe lửa ; tôi rất mến cậu. Cậu luôn luôn vui vẻ cám-ơn khi hành-khách tặng cậu món tiền quá nhỏ, có mười xu. Song cậu biết rằng lần sau, cậu sẽ được nhiều hơn nhờ thái-độ vui-vẻ ấy.

Ta thường tránh cậu bé ở khách-sạn, người sửa xe hơi hay người bán hàng đã có lần nói với ta tiếng « Cám ơn hạng mười xu » thay vì tiếng « cám ơn hạng một đô-la ».

Tiếng « Cám ơn » có một ý-nghĩa chung trong tất cả các ngôn-ngữ trên thế-giới, miễn sao nó được kèm theo một tình-cảm tương-xứng, được nói ra với một giọng nồng nàn.

Người đời không ưa tiếng « Cám ơn » phát ra một cách máy móc.

Bạn sẽ được hưởng thêm nhiều lợi lộc, có thêm bạn bè, và thấy lạc-thú trên đời nhiều hơn nếu bạn chịu cám ơn kẻ khác về những việc rất nhỏ mà người ta làm giúp bạn.

Bạn hãy nói « Cám ơn » với tất cả mọi người chung quanh bạn, cho tới khi nào tất cả mọi người cũng có cử-chỉ như bạn. Tiếng « Cám ơn » phát ra như ở đĩa hát và với một giọng ôn tồn, hòa-nhã ở cửa miệng mỗi người, thét rồi trong một cửa tiệm bán hàng lẻ, người ta có cảm-tưởng như là một chuồng nuôi két vậy. Tiếng « Cám ơn » của bạn nói với khách hàng phải sao cho có giá trị như món hàng bạn vừa bán.

Hãy nhìn con chó.

Bạn hãy nhìn con chó tỏ lòng cám ơn ra sao. Giản dị lắm, nó chỉ vẫy đuôi, dầu khi đuôi nó chỉ có một khúc ngắn. Nó quấn quít bên chủ và không nhìn cái gì khác hơn là chủ nó, nhìn thẳng vào mắt chủ. Đó là một lối cảm ơn đáng cho ta chú-ý.

Khi cám ơn ai hãy nhìn thẳng vào mắt người ấy

Những nét mặt, khoé mắt cũng phát-biểu lòng cám ơn như giọng nói.

Tia sáng phừng lên trên nét mặt người thâu ngân; nụ cười nở trên môi người bán hàng; sự vui vẻ trong cặp mắt người công nhân già ở ga xe lửa khi bán vé cho hành khách: đó là những điều cần có khi cám ơn.

Một tiếng « Cám ơn » không có nụ cười kèm theo chỉ là tiếng « Cám ơn phân nửa ».

Bạn hãy truyền-bá thói quen « Cám ơn » ở văn-phòng, ở ngân-hàng, ở tiệm buôn bán, ở khách-sạn, ở nhà hàng ăn uống, ở cả tiệm nhỏ bé nơi ngoại-ô nữa.

Bạn làm sao cho thói quen ấy lan tràn chung-quanh bạn.

Tiếng « Cám ơn » dễ truyền-bá lắm; nó lan ra mau lẹ như lửa.

Tiếng « Cám ơn » nồng-nàn xúc-động trái tim người khác và điều nên chú-ý là trái tim ở một vị-trí sát bên với bóp đựng tiền nơi túi áo.

Tiếng « Cám ơn » nói một cách đàng-hoàng sẽ giúp cho bạn thành giàu có. Vậy ngay từ bây giờ, bạn hãy nhớ:

1.— Nói tiếng « Cám ơn » với các em nhỏ giúp

việc gì cho bạn ; như vậy bạn sẽ tạo cho chúng thói quen « Cám ơn » từ khi chúng còn ít tuổi.

2. — « Cám ơn » người bán báo mỗi sáng đem báo cho bạn.

3. — « Cám ơn » vợ mình nhắc mình khi bỏ quên « mùi-soa ».

4. — « Cám ơn » chồng mình khi rủ mình đi ăn tiệm.

5. — « Cám ơn » nhơn viên hãng du-lịch đã bán cho mình cái vé tàu.

6. — « Cám ơn » người bồi đem cho mình tách nước trà.

7. — « Cám ơn » người mở cửa cho mình.

8. — « Cám ơn » vị bác-sĩ, vị luật-sư đã giúp việc cho mình.

Hãy dùng tiếng « Cám ơn » như một thói quen hàng ngày, cũng như bạn nuốt vài viên sinh-tố hay uống ly giải-khát vậy.

Sự lễ-phép có lẽ là một thứ « dầu nhớt cổ xưa » ; nhưng nó làm « trơn » công việc giao-thiệp trong xã-hội. Nó giúp cho bạn va chạm hàng ngày với người đời mà không gây ra thương-tích.

Thỉnh-thoảng bạn chịu mất một phút để nói tiếng « Cám ơn ».

Điều đó sẽ đưa bạn đi xa tít trên đường đời.

Châm-ngôn

« Một tiếng « Cám ơn » nói ra một cách đàng-hoàng, nhã-nhặn, sẽ giúp bạn trở nên giàu có.

CHƯƠNG XX

ĐỪNG BỎ QUA CHƯƠNG NGẮN NÀY NÓ CHỨA ĐỰNG MỘT BÀI HỌC DÀI.

Đây là một sản-phẩm mà bạn đã có sẵn. Bạn hãy giữ-gìn kỹ-lưỡng nó và đem ra dùng.

Một người Hòa-lan đã trả giá sản-phẩm ấy tới 40.000 đô-la. Một phụ-nữ Pháp mua nó với giá 50.000. Bạn có thể có sản-phẩm ấy mà không mất xu nhỏ nào.

Bởi vậy, tôi lưu-ý bạn đến phương-sách này vì nó là chương quan-trọng hơn hết trong cuốn sách.

Đáng lẽ ra chương này phải để vào đầu cuốn sách ; nhưng bí-quyết mà tôi sắp nói đây, lại giản-dị quá, dễ dàng quá và thông-thường quá, đến nỗi tôi lo rằng bạn sẽ chỉ đọc qua thôi.

Ấy vậy mà bí-quyết sau đây hiệu lực lắm, nó tạo ra những « phép lạ ».

Bạn chớ đọc phớt qua chương này, chớ đọc một cách lãng trí. Bạn đọc một lần rồi đọc lại lần nữa.

Hãy đọc kỹ vì bốn « Luận chứng Wheeler » sẽ không đủ hiệu-lực nếu thiếu bí-quyết sau này.

Đây, câu chuyện thứ nhứt :

Khi ông Adolf Zukor đến Nữu-Ước để khánh-thành tòa nhà Paramount, ông ta phải dự-liệu trọn hai ngày để hội-thương hay tiếp-xúc với bao nhiêu là khách.

Trong khi ấy, bỗng có một cặp vợ chồng già đến thăm ông. Vài phút sau, ông Zukor đi ra ngoài với cặp vợ chồng ấy. Ông cho cô thơ-ký chỉ-thị hủy bỏ hết cuộc hội-thương đã dự-liệu rồi ông vắng mặt trọn hai ngày.

Khi ông trở về ông mới giải-thích tại sao. Thì ra khi trước, lúc ông còn hàn-vi, không tiền bạc và đói khát ông đã được cặp vợ chồng ấy cưu-mang. *Họ tốt với ông và ông không bao giờ quên họ.*

Chuyện tài-tử Jimmy đến Hollywood.

Hôm ấy là ngày Noël năm 1944, trong một làng Pháp ở Baccarat. Một anh lính Mỹ nhìn các người đàn bà Pháp đứng nối đuôi để lãnh khẩu-phần. Trong số ấy có một bà già yếu quá, đứng không nổi nữa Bà phải ngồi ra ngoài hàng, với cái lon của bà.

Người lính Mỹ là chàng James Kilpatrick, trông thấy bà già, bèn bước tới bên và tặng bà khẩu phần của chàng.

Chàng còn được biết bà sống có một mình. Vì vậy trong khi bộ-đội của chàng đóng ở Baccarat chàng thường đến thăm bà cho bà cảm thấy bớt cô-độc. Ít lâu sau, bộ-đội dời qua Đức và chàng cũng từ-biệt bà Marchal ra đi (tên bà già Pháp là Marchal).

Khi được hồi-hương, chàng được tin bà đã từ-trần và trong di-chúc để lại, bà tặng chàng số tiền 50.000 đô-la là tất-cả tài-sản của bà, vì chàng đã có lòng tốt với bà.

Bấy lâu chàng James mơ-mộng được đóng một vai ca-sĩ trong phim chớp bóng nhưng chàng không đủ phương-tiện. Nay giấc mộng chàng được thực-hiện. Chàng có tiền và tới Hollywood... Ngày nay người ta thấy chàng hát trong nhiều phim với tên là tài-tử Jimmy.

40 000 đô-la trong một nụ cười.

Một người Hòa-lan tên Hans Bergen ở làng Ide là người rất xấu-xí, bộ mặt anh ta thật gớm-ghiếc. Người làng không ai muốn nói chuyện với anh vì bộ mặt anh làm cho người ta phát sợ. Anh Hans sống đời cô-độc và thiếu-thốn cho đến khi anh chết.

Khi đó người làng mới biết rằng anh có một tài sản 40 000 đô-la và đã làm di-chúc để hết số tiền cho một thiếu nữ nhỏ tuổi tên Anne Martin. Không ai hiểu tại sao cô bé không có học hành gì mà được hưởng cái gia tài ấy. Khi đọc hết di chúc mới hiểu nguyên-nhơn

Thì ra cô bé Anne đã cười nụ với Hans *một lần.*

Trong di-chúc nói rõ : « Tất cả các ông bà trong làng đã cau mày hay nhìn đi nơi khác khi gặp tôi ở ngoài đường-sá. Nhưng một ngày kia tôi gặp em bé Anne, thì em đã tặng tôi một nụ cười khả-ái, nụ cười duy-nhứt tôi nhận được trong đời tôi ».

Sự nhã-nhặn có thể mua bất cứ gì.

Bạn hãy chú-ý : tôi không muốn nói rằng nếu bạn có lòng tốt với các bà già, bạn sẽ hưởng được một gia tài. Tôi cũng không khuyên bạn cười nụ với tất cả các người xấu-xí gặp trên đường, để rồi được một người trong số đó để lại cho bạn cái tài-sản 40 000 đô-la.

Trên đây tôi chỉ muốn kể bạn nghe hai trường-hợp mà sự lễ-phép sinh lợi, để tỏ cho bạn thấy sự quan trọng của món hàng nhỏ : là lễ-phép, khi người ta tiếp xúc với người đời.

Cái điều giản-dị ấy đã khiến một người danh tiếng bỏ hết các cuộc nhóm họp trong hai ngày để tiếp ân-nhân cũ, đã thúc đẩy một người để hết gia tài cho một người khác, điều ấy tất phải là một phương-tiện mạnh-mẽ để tạo cho mình những người bạn tốt.

Bạn chớ tỏ ra lễ-phép với người đời với mục-đích thâu phục họ. Lối lễ-phép ấy không đáng kể. Đó chỉ là một *cái hộp rỗng*.

Lễ-phép thật sự phải là thứ lễ-phép tự trong lòng tiết ra. Nó làm cho đời bạn phong-phú thêm lên. Nếu nó không đem lại cho bạn một gia-tài lớn, nó cũng làm giàu cho bạn bằng nhiều cách khác. Trong lịch-sử, chưa có việc nào minh-chứng rằng có người đã chịu thiệt-thòi vì quá nhã-nhặn.

Bà Mary Montague đã có lần nói chí-lý : « Sự nhã-nhặn không mất gì hết và mua được tất cả mọi sự ».

Hãy chịu khó tỏ ra người nhã-nhặn.

Bạn hãy chịu mất thì giờ để trở nên người nhã-nhặn. Bạn đừng vội vàng, hấp-tấp. Emerson đã nói : « Đời người không quá ngắn-ngủi đến nỗi người ta không có thì giờ để thành người nhã-nhặn ».

Sự nhã-nhặn không đòi hỏi một cố gắng phi-thường. Thật sự, người ta mất sức gân cốt để cười nụ ít hơn là để cau mày. Bạn không mất một đồng đô-la nào để thành người nhã-nhặn.

Thường trên đời có những việc rất nhỏ, rất tầm thường mà người ta hay quên, song là việc quan-trọng. Henry Clay đã nói : « Trong tất cả các việc trên đời, dầu là việc xã-hội hay chánh-trị, cử-chỉ lễ phép rất nhỏ-nhít, tầm-thường mà lại xúc-động hết sức sâu rộng trong lòng của kẻ biết ơn và biết xét-đoán ».

Ông Adolf Zukor nói trên kia đã biết rõ điều ấy ! Và chàng Jimmy cùng cô bé Hòa-lan cũng biết thế.

Muốn nhã-nhặn rất dễ. Không cần phải nhớ cả đống quy-tắc.

Phong-tục mỗi xứ mỗi khác, nhưng sự nhã-nhặn thật sự chỉ là sự tôn trọng thành-thật tình-cảm của kẻ khác.

Nếu bạn tập được thói quen lưu-tâm đến kẻ khác, bạn không bao giờ lo-ngại xâm-phạm những quy-điều của sự lễ-phép.

Bạn chớ có cắt ngang câu chuyện phiếm mà một

người đang kể, bằng cách la lên: « Ồ! Tưởng gì chớ câu chuyện cũ mèm ấy, tôi đã nghe rồi! ».

Bạn đừng trách mắng người khác làm cho người ấy khó chịu.

Bạn chớ cắt ngang câu chuyện của họ để chêm vào mấy lời châm-biếm.

Bạn đừng làm như không thấy ai chung-quanh mình; bạn đừng cau mày, đừng ngáp dài trước mặt người đang nói chuyện; nếu bạn chú-ý thật sự đến người khác, bạn sẽ cố-gắng làm cho người ấy không ngượng-nghịu

Đó là luận-chứng Wheeler số 4.

Bí-quyết của J. C Penney.

Chesterfield đã nói: « Lễ-phép thật sự chỉ cần cư-xử với người khác đúng như lối mà mình muốn người ta cư-xử với mình. »

« Khuôn vàng » dùng làm nền-tảng cho sự nhã-nhặn thật sự là phải nương nhẹ quyền-lợi của kẻ khác, nhu-cầu của họ, sở-thích của họ. Như vậy có nghĩa là chúng ta đãi-ngộ người khác như là ta muốn người ta đãi-ngộ ta.

J. C. Penney, người sáng lập ra một loạt công-ty « có cả triệu người hùn vốn », đã viết trong một bài báo rằng: « Trong công việc làm ăn, một khuôn vàng thước ngọc đều luôn luôn phát sinh ra vàng ». Và ông nói tiếp: « Tôi tin chắc rằng những nguyên-

tắc đã thành khuôn vàng thước ngọc cần thiết cho công-việc làm ăn của một xí-nghiệp chẳng thua gì những xe chở hàng, máy đánh chữ trong xí-nghiệp ấy ».

Thành-công dị-thường của ông Penney trong giới doanh-nghiệp xây dựng trên tinh nhã nhặn đối đáo của ông; ông đã đối xử với kẻ khác như là ông muốn kẻ khác đối xử với ông.

Người ta gọi ông là « người có cả triệu người hùn vốn » vì ông làm cho tất cả mọi người tham gia việc làm của ông, cho công-nhân của ông có cảm-nghĩ rằng họ liên-quan mật-thiết với hãng ông, và chia lời cho công-nhân để họ phải tự coi như người có cổ-phần trong hãng.

Trong chương sách vắn-tắt này, bạn đọc thấy rằng bạn không thể tiến xa trên đường đời nếu không thực hiện « chủ-nghĩa nhã-nhặn »: lễ phép và đối xử với kẻ khác như là mình muốn được đối xử.

Bạn đã nhớ câu chuyện của Adolf Zuker, của Jimmy và của cô bé Hòa-Lan đã cười nụ thay vì cau mày, và sau chót là chuyện của J. C. Penney, ông chủ làm cho mỗi người làm công thành người hùn-hiệp; bạn đã thấy những người ấy thành-công ra sao.

Vậy bạn không thể bỏ qua chương sách ngắn này mà không coi như bài học đài

Châm-ngôn :

Bạn nhớ khi chia tay với ai cũng phải có nụ cười chớ không phải bộ mặt cau-có.

CHƯƠNG XXI

PHƯƠNG-TIỆN DỄ-DÀNG ĐỂ THÂU-PHỤC NHIỀU BÈ-BẠN VÀ NGƯỜI CỘNG-TÁC

« Mánh khóe » mà các người danh-tiếng đã dùng để cho kẻ khác vui lòng làm những việc mà mình muốn họ làm ».

Một hôm, một người bạn tôi nói với tôi : « Bây giờ tôi ghét đi ăn với ông Walt vì luôn luôn ông đòi trả tiền. »

Bạn sẽ cho là chuyện lạ-kỳ chăng ? Sao lại có người không ưa kẻ luôn luôn trả tiền ăn cho mình ?

Trong mục « Trả lời tâm-sự » của một tờ báo, tôi đọc được bức thơ này :

« Chồng tôi kiếm ra tiền chi-dụng trong gia-đình. Chàng khả-ái, rộng-lượng và biệt-nhỡn tôi. Chàng luôn luôn giúp tôi. Tôi rất thích thái-độ ấy, nhưng chàng lại đi quá xa.

« Cuối tuần, chàng còn lau nhà nữa. Chàng sửa-soạn phòng tắm cho tôi. Sáng chúa nhựt, chàng đem đồ điểm tâm đến tận giường ngủ cho tôi dùng. Tôi thiết-tưởng nhiều người vợ khác được có người chồng như vậy sẽ tự-hào lắm ! Nhưng việc gì cũng có giới-hạn.

« Điều làm cho tôi buồn là không bao giờ chàng để cho tôi làm việc hết. »

Đó lại là một chuyện lạ-kỳ nữa ! Sao lại có người than phiền vì kẻ khác quá tốt với mình ?

Người ta còn được đọc bức thư khác nữa trong mục « Trả lời tâm-sự » :

« Khi tôi muốn giúp-đỡ chồng tôi việc gì thì anh ấy không muốn. Tôi luôn luôn gặp chuyện ấy ; luôn luôn anh ấy làm hết mọi việc. Vậy phải làm sao cho chồng tôi hiểu rằng anh ấy đã xâm-phạm lòng tự-ái của tôi ? »

Bạn thấy không ? Người vợ thỉnh-thoảng cũng muốn đong một vai tuồng trong gia-đình.

Có gì trục-trặc trong gia-đình những người ấy ? Người phiền bạn mình luôn luôn trả tiền bữa ăn chung. Người thì trách chồng làm hết việc nhà. Họ điên chăng ? Không, họ không điên. Họ chỉ bị « chiếm-đoạt » mất cái cảm-nghĩ mình là *quan-trọng*, tất-cả mọi người đều thích có cảm-nghĩ ấy.

Nếu bạn không để cho người khác làm việc gì tức là bạn không cho người ấy cơ-hội cảm-nghĩ mình là quan-trọng, duy-trì sự tự-trọng của mình.

Muốn được thêm bạn-bè, không những phải giúp kẻ khác mà còn phải để cho họ thích-thú và cảm-xúc là họ giúp lại được cho ta điều gì.

Những người đã tỏ ý bất mãn trên đây không phải điên khùng mà chỉ là người bị tước mất quyền « đóng vai tuồng » của họ.

Giúp ai hay nhờ ai giúp ?

Hồi xưa các ông vua mới có quyền ban ân huệ cho dân chúng. Người thường không được đặc-quyền ấy.

Ngày nay, khi ai thi-hành được ân-huệ gì cho người khác thì cảm thấy mình là người trên. Điều đó làm cho mình có vẻ quan-trọng. Mình là người có *quyền hành* thi-ân cho kẻ khác.

Sử-ký chép đầy những chuyện danh-nhơn đã lên được địa vị cao cả chỉ vì đã biết yêu-cầu ân-huệ thay vì chồng chất những ân-huệ ban xuống cho kẻ khác.

Chuyện ông Benjamin Franklin thâu-phục được tình hữu-nghị của một người bấy lâu vẫn lạnh-lùng với ông, đã thành một ví-dụ đáng nhớ. Ông không viết thơ tỏ cảm tình nồng-hậu với người ấy : ông cũng không « đề nghị xử hoà » với người ấy.

Ông chỉ viết mấy chữ yêu-cầu đối-phương một chút ân-huệ. Ông chỉ hỏi mượn một cuốn sách trong tủ sách của ông ấy. Franklin đã là người giàn-cảnh khéo : ông làm cho kẻ nghịch được *đóng một vai tuồng người trên*. Ông tạo cho người ấy một cảm-nghĩ quan-trọng bằng cách hỏi mượn y một cuốn sách mà y tự hào đã có trong tủ sách, một cuốn sách mà người khác cũng thích đọc. Điều đó làm cho y hài-lòng, tự cao.

Franklin đã nói : « Ai đã giúp mình một lần lại sẵn lòng giúp một lần thứ hai nữa và thích-thú hơn là được mình giúp lại ».

Bạn có nghe nói câu ca-dao này không : « Phương

tiện mau nhứt để mất một người bạn là cho y vay tiền ». Trong câu ấy có nhiều chơn-lý. Khi bạn cho ai vay tiền, tự-nhiên là bạn vô tình đặt mình vào địa-vị *người trên* và kẻ vay ở địa-vị *người dưới*, mà y lại không thích đóng cái vai tuồng « người dưới » này.

Y cũng biết xét đoán cử-chỉ tốt của bạn, song nếu bạn không tỏ ra tế-nhị, khôn-khéo trong khi y vay tiền, bạn sẽ đặt y vào chỗ kẻ thọ ơn.

Trên đời nên thường thay đổi cương-vị của mình và đừng nên đóng mãi vai tuồng kẻ ban ân-huệ. Hãy để cho kẻ khác thỉnh-thoảng lại thi-ân với mình, như vậy sẽ tạo cho y cái cảm-nghĩ quan-trọng. Cũng nên mượn y một vật nhỏ gì, xin y điếu thuốc hút chẳng hạn.

Tuy-nhiên bạn cũng đừng nên đi quá trớn, đừng thành người báo hại !

Việc gì cũng đừng nên quá mức. Nên nhớ câu này của nhà hiền-triết Socrate : « Không làm gì thái-quá ! »

Một hành-động có hiệu-quả lạ lùng

« Tôi cần đến anh... » Đó là những tiếng gây cho người đời cái cảm-nghĩ họ là người quan-trọng.

Nếu bạn muốn vợ của bạn có hạnh-phúc, bạn hãy nói với vợ : « Tôi thấy cần dùng đến mình... » Không phải chỉ nói bằng lời thôi, còn nên tỏ ra bằng hành động nữa : thỉnh-thoảng nên nhờ vợ làm việc này, việc

khác ; cố-nhiên bạn đừng quên danh-từ đã có mãnh-lực tạo ra tình hữu-nghị, tức là tiếng « Cám ơn ».

Dầu người chồng có tánh tốt đến đâu mà khi anh ta cho vợ có cái cảm nghĩ là anh không cần đến vợ nữa, tức là tới lúc gia-đình xuống dốc.

Không gì thích cho một em bé bằng xuống bếp giúp đỡ mẹ, ra vườn sửa sang cây cối với cha.

Người đời muốn được thấy kẻ khác cần đến mình Dầu là người làm việc thường hay làm chủ ngân-hàng, dầu ở một gia-đình nghèo khó, đâu đâu người đời cũng muốn tỏ ra mình là quan-trọng, là cần-thiết.

Người chủ muốn công-nhân hợp-tác chặt-chẽ thêm với mình thì cứ cho công-nhân cảm-nghĩ rằng mình cần dùng đến họ. Hãy yêu cầu họ giúp những việc nhỏ — những việc nhỏ thôi vì việc lớn họ không làm nổi.

Vị Giám-đốc một hãng lớn ở Mỹ thâu-phục được thiện-chí của người làm công bằng cách nhờ họ một vài việc lặt vặt. Ví-dụ ông ta đi thả bộ trong nhà máy, bỗng ngừng bước và bảo người thợ cho ông mượn hộp quẹt đốt điếu thuốc, hoặc làm bộ ông một việc nhỏ nhít, chỉ cốt sao cho anh thợ thấy rằng « đã giúp cho chủ được một việc gì ».

Lại một vị Giám-đốc khác nữa cũng có lối làm việc đắc-nhân-tâm và đắc-lực lắm. Khi ông mới được Ban Quản-trị cử lên chức quan-trọng ấy, ông bèn tuyên bố với công nhân trong xí-nghiệp :

« Tôi có việc này muốn nhờ anh em. Hãng giao cho tôi chức-vụ quan-trọng này là gì tôi đã tỏ với

hãng rằng tôi biết xét-đoán và biết dùng người. Nếu có những trường-hợp tỏ ra tôi lầm, tôi sẽ không giữ trách-nhiệm của tôi lâu nữa. Tôi yêu cầu anh em giúp tôi làm tròn nhiệm-vụ ».

Thế là công-việc trong hãng chạy một cách tốt đẹp, khả-quan.

Vậy bạn hãy áp-dụng cái phương-tiện dễ-dàng ấy để thành-công. Bạn hãy làm cho kẻ khác có vẻ quan-trọng bằng cách thỉnh-thoảng nhờ họ giúp cho mình vài việc lặt-vặt. Hãy cho họ cơ-hội đóng vai tuồng mà họ cho là hệ-trọng.

Trên đời, được thi-ân cũng khoan-khoái trong lòng cũng như người được thọ ân.

Châm-ngôn :

Hãy để cho người đời đóng vai tuồng quan-trọng.

CHƯƠNG XXII

MÃNH-LỰC CỦA NHỮNG DANH-TỪ

Câu chuyện nhỏ số 5

Không có những « danh-từ huyền-diệu » song có những danh-từ đã tạo ra các « phép lạ ».

Thời-kỳ huyền-diệu như trong truyện Ali-Baba không còn nữa ; không còn câu thần-chú để kêu mở cửa như trong truyện đời xưa ; không có cây đũa thần để biến hóa cho có những chiếc xe thần-tiên xuất-hiện.

Song các bạn có một năng-lực lớn để giúp bạn : năng-lực của những lời lẽ ; những lời lẽ khiến cho kẻ khác vui lòng làm gì giúp bạn, với sự nhặm-lẹ hơn và có thiện-chí hơn.

Ví-dụ bạn kêu vợ bạn ở máy điện-thoại, bạn đừng nói lớn như thế này : « Em hãy cho xe hơi *của anh* đến đây ; anh sắp đi có việc ». Người vợ hiền của bạn đã quá ngán việc lái xe hơi *của bạn*, sống trong nhà *của bạn*, ăn cơm *của bạn*

Bạn hãy dùng chút ảo-thuật trong lời nói và nói rằng : « Em hãy lái chiếc xe hơi *của chúng ta* tới đây, em cưng ơi ! » Câu ấy sẽ có mãnh-lực làm sao !

Đây là một lời nói công-hiệu nhứt đời để cho kẻ khác lắng tai nghe và có cảm-tình với bạn :

« *Tôi tự-hào về ông* — (hay anh, chị, em...)

Bạn hãy dùng câu ấy với ông chủ, với người làm công, với bạn hữu, với người chồng, với người vợ hay với con cái bạn. Bạn hãy nói với họ rằng bạn tự hào về việc mà họ đã làm.

Bạn sẽ thấy chỉ có năm tiếng ấy mà đủ làm cho họ nở phổi ra ; bạn hãy giữ-gìn sao cho lời tốt đẹp ấy không bao giờ thay đổi.

Đây còn năm tiếng nữa khiến cho bạn được người khác vui lòng giúp ích :

« *Ý kiến ông ra sao ?* »

Khi bạn gặp một nghị-sĩ, một chủ ngân-hàng, một võ sĩ hay bất cứ ai đi nữa mà hỏi « ý-kiến » họ về một việc gì, bạn sẽ thấy mắt họ sáng ngời trong khi họ hằng-hắng ra vẻ quan trọng và đáp : « Đây, tôi tỏ thiển-kiến... »

Lại còn bốn tiếng nữa để làm cho người khác phải giúp mình, đó là :

« *Xin ông làm ơn...* » — (hay bà, hay anh, chị...)

Bạn hãy thử kèm thêm bốn tiếng nhỏ nhít ấy vào mỗi câu yêu-cầu của bạn, hay mỗi chỉ-thị mà bạn ra cho ai, bạn sẽ thấy sự mầu-nhiệm của lời nói và phản-ứng của người ta ra sao.

Còn tiếng nữa để làm cho kẻ khác thấy sung-sướng đã giúp-ích được cho bạn và khiến người ấy còn muốn ủng hộ bạn nữa, đó là tiếng :

« *Cảm ơn !* »

Tiếng ấy giản-dị làm sao ! Song nó cũng lại ít được sử-dụng. Nếu bạn chịu mất một phút để nói tiếng « Cám ơn » bạn sẽ vững dạ rằng lần sau nhờ người ta việc gì, sẽ được toại nguyện.

Bạn đã biết tiếng có giá-trị nhứt trên đời là tiếng: « *Chúng ta* ». Bạn có biết còn một tiếng vô giá-trị nhứt trên đời là tiếng : « Tôi » không ? Tiếng này nói lên hay viết ra thì mau lẹ lắm, nhưng đó là tiếng mà ít người thích nghe.

Bây giờ nếu bạn hỏi tôi câu nào bi-thiết nhứt từ xưa đến nay, tôi sẽ đáp đó là câu :

« Chúa Jésus khóc ! »

Chỉ ba chữ ấy đủ hình dung cho bạn người Chúa và tất cả những tư-tưởng của Chúa, mà không còn ngôn ngữ nào trên thế-gian này có thể mô-tả đúng cho bằng.

Ở nơi bạn, bạn cũng có tiếng nhiệm-mầu có sức cám-dỗ kẻ khác. Bạn hãy tìm ra các tiếng ấy, bạn sẽ có thêm anh em, bằng-hữu, tăng thêm phú-nguyên và thâu hoạch hạnh-phúc, nhờ ở năng-lực ngôn-ngữ của chính bạn.

Một nghệ-thuật đã bị để mất.

Tôi thiết-tưởng cần nhắc các bạn năng-lực lớn-lao nó ẩn-nấp phía sau nghệ-thuật đánh trái banh quần vợt cách nào cho nó đội lại mà lại thắng một điểm.

Do phương-pháp ấy, khi bạn nghiêng về phía sau, bạn làm cho kẻ khác ngả về phía trước.

Người thợ máy xe lửa thường cho xe đi lùi lại để các toa xe « khít lại » và lúc đó mới khởi-hành thì không gây cho hành khách sự đụng chạm hay đội lại.

1.— Khi bạn muốn nói, *hãy nghe* người ta nói đã,

Phương-tắc ấy rất hay để làm cho bạn được người khác yêu mến liền. Nó cũng để lại một cảm-tưởng tốt cho người khác đối với bạn.

2.— Tôi có thể giúp ông điều gì đây ?

Muốn thâu-phục ai không phải dùng cách hỏi xem người ấy có thể giúp bạn điều gì, mà phải hỏi xem bạn có thể giúp người ấy điều gì không. Câu hỏi của bạn sẽ thâu-phục người ta một cách đắc-lực đến nỗi người ta có thể cho bạn vay tiền hay mượn con chó săn mà người ta vẫn giữ như của quý.

3.— Bạn hãy để cho người khác « biện hộ » cho bạn.

Hãy bày tỏ việc bạn nhờ ai một cách ôn-tồn, rõ-rệt, và đừng làm mích lòng người ta bằng giọng nói kiêu-căng. Bạn sẽ thâu đoạt những hiệu-quả nhiệm-mầu.

Châm-ngôn :

Có những tiếng nói phát sanh những phép lạ.

CHƯƠNG XXIII

KHI MUỐN NÓI HÃY CHỊU NGHE ĐÃ

Chúng ta ai cũng muốn gây cảm-tưởng tốt khi gặp một người nào lần đầu. Chúng ta làm gì khi ấy? Điều thông-thường mà người ta làm trong dịp ấy là điều gì?

Chúng ta *muốn nói*, đó là điều dĩ-nhiên.

Chúng ta muốn kể ra tất cả những đại-sự mà chúng ta đã làm. Chúng ta muốn phô bày những điều sáng-suốt mà chúng ta đã nói ra. Chúng ta muốn xúc-động người khác bằng sự quan-trọng của chúng ta.

Nhưng thật ra thái-độ ấy có gây được cảm-tưởng tốt không? Các bạn đã biết câu đáp rồi: « Không ».

Biện-pháp thật-sự để gây được cảm-tưởng tốt là làm trái lại, tức là *phải nghe* người ta nói!

Nếu bạn muốn một người yêu mến bạn, hãy cho y cái cảm-tưởng rằng y làm bạn xúc-động.

Bạn hãy là người *nghe giỏi*, sau mới là người *nói giỏi*.

Tránh làm cho người ta ngáp dài.

Bạn hãy nghĩ coi: bạn sẽ thấy sao khi bạn mới gặp người nào đã bị y bắt lắng tai nghe chuyện y nói.

« Tôi muốn kể anh nghe tất cả công việc của tôi.. »... « Anh hãy để tôi thuật anh nghe chuyện tôi đã chịu những lỗi lầm của một người nọ có tính khó chịu ghê-gớm. »... « Tôi muốn nói với anh về chuyến du-lịch của tôi. »

Nghe những câu ấy, bạn có cảm-tưởng ra sao? Bạn bắt đầu ngáp dài. Bạn sẽ tự nhủ-thầm hay nói nhỏ với một người khác: « Đó, lại phải nghe y kể chuyện nè! » Và bạn ép lòng mà nghe con người làm phiền bạn.

Bây giờ nếu bạn gặp một người làm trái ngược hẳn lại, bạn sẽ thấy sao? Người ấy hỏi bạn: « Anh hãy thuật cho tôi nghe cuộc du-lịch của anh... Công việc của anh ra sao? »

Người ấy tiếp đón bạn bằng câu: « Người ta cho tôi hay anh mới thành-công một việc lớn-lao hôm trước. Hãy kể lại cho tôi nghe! » hoặc câu: « À ông Mít, việc của ông ra sao? ».

Tức thì bạn thấy mình được người ta chú ý đến. Bạn sẽ ngồi thoải-mái trên ghế, dựa lưng khoan-khoái và bắt đầu nói về đề-tài mà bạn thấy tự mình chú ý nhứt: đó là nói đến mình. Nhứt lại khi gặp được người xã-giao biết đè nén sự buồn phiền mà nghiêng mình về phía bạn, chăm chú nghe tất cả lời bạn, với sự thích-thú

Người ấy không cắt ngang câu nói của bạn. Y không ngáp dài và cũng không nhìn mơ-màng đi nơi khác.

Thay vì thế, y lại chú tâm nghiêng về phía bạn, để « nghe gần hơn nữa » hầu không bỏ sót một tiếng nói nào.

Lúc sau bạn sẽ chia tay ra đi và sẽ khen với một người khác : « Có phải người đó thật là người biết nói chuyện không ? »

Còn 6 tiếng huyền-diệu nữa.

Nếu người nghe bạn nói chuyện lại biết đời nữa, anh sẽ chêm vào câu chuyện 6 tiếng huyền-diệu làm cho bạn sẽ thấy khoái-trá. Mỗi khi bạn ngưng lời để thở thì anh sẽ hỏi bạn sáu tiếng : «... Tiếp đó, anh làm gì nữa ! »

Cha chả ! Bạn sẽ hăng say kể đến đoạn thứ 2, 3, 8, 32 trong cuộc phiêu-lưu của bạn, hay câu chuyện của bạn. Bạn sẽ thấy nhẹ nhõm làm sao ! Chỉ sáu tiếng trên đây mà làm cho cá-nhơn bạn có vẻ quan-trọng biết bao ?

Trên đời, mình thường muốn bày tỏ *ý kiến mình* còn người khác thì muốn cắt câu nói của mình để tỏ *ý kiến của y*. Nhưng khi gặp được ai chịu nghe mình nói từ đầu đến cuối câu chuyện, tức là y nhìn nhận sự quan-trọng của ý-kiến mình. Khi đó trong tiềm-thức của mình nảy ra cái cảm-tưởng như sau nầy : « Đó là người đầu tiên thấu được tư-tưởng của

ta. Vậy là người thông-minh hơn các kẻ khác. Một người có giá-trị ! »

Nhưng bạn sẽ tự hỏi : « Ráng nghe người ta nói thì có lợi-lộc gì ? thích-thú gì ? » Lợi-lộc, thích-thú như sau này :

1) Thích thú đã làm cho kẻ khác vui lòng.

2) Am-hiểu được một việc gì mà mình chưa biết.

Bạn nhớ rằng : Người ta không thể am-hiểu việc đời khi cứ há miệng nói hoài.

Nói chuyện cách nào ?

Nếu bạn muốn nổi tiếng là người biết nói chuyện duyên-dáng, bạn chỉ cần nhớ sáu tiếng nhỏ sau này : «... Tiếp đó, anh làm gì nữa ? »

Sáu tiếng đó đủ làm cho bạn nổi tiếng hơn là bạn kể cho người ta nghe những công-tác lẫy-lừng của riêng bạn.

Disraeli là một chánh khách danh tiếng ở nước Anh, xuất-thân với hai trở-lực : chưa ai biết đến ông và ông lại có tài-năng quá xuất-sắc đến nỗi ông gây ra sự ganh-ghét trong các chánh-khách được biết ông.

Nhưng sau Disraeli cũng thành công và được coi không những là một chánh-khách nhứt nhì ở Anh mà còn là một tân-khách khả-ái nhứt trong các tiệc-tùng. Các giới thượng-lưu tranh nhau mời ông. Tất cả các bà quý-tộc đều thích nói chuyện với ông. Chúng tôi đang muốn tìm biết kỹ-thuật của Disraeli thì bỗng

nhiên chúng tôi được đọc trong cuốn sổ tay của ông có ghi bí-quyết nhỏ để thỏa-hiệp với người đời ; ông đã viết trong ấy câu : « Không nói lắm ! Không bao giờ bàn cãi ! »

Disraeli đã gia-nhập được xã-hội thượng-lưu ở Anh bằng « hai lỗ tai ».

Một nhà « ngoại-giao tài-tử ».

Dwight W. Morrow được gọi là nhà « ngoại-giao tài-tử » cho đến lúc Tổng-thống Calvin Coolidge cử ông làm Đại-sứ ở Mễ-Tây-Cơ thì ông lại làm việc một cách đắc-lực hơn cả các nhà ngoại-giao chuyên nghiệp.

Ông xóa bỏ được sự bất đồng quan-điểm giữa Mễ-Tây-Cơ và Hoa-Kỳ làm cho Tổng-thống Mễ-Tây-Cơ thành bạn suốt đời của Hoa-Kỳ.

Do đâu Morrow đi đến kết-quả ấy ? Do « hai lỗ tai » của ông, — bằng cách lắng tai nghe những lời nói của Tổng-thống Calles.

Phương-pháp ông dùng là luôn luôn hỏi : « Thưa Tổng-thống, rồi Ngài làm gì nữa ? »

Người ta kể chuyện rằng cuộc tiếp-xúc đầu tiên của ông với Tổng-thống Calles nhằm vào một bữa ăn ; ông không đá-động đến những vấn-đề, những cuộc hội-đàm còn bỏ dở giữa hai xứ. Ông chỉ ăn uống và đưa dĩa cho người hầu cho thêm bánh.

Sau bữa ăn, ông đốt điếu xì-gà, đẩy lui ghế lại và yêu-cầu Tổng-thống Mễ-Tây-Cơ nói về xứ của ông.

Đó là sử-dụng thượng-sách vậy.

Cái miệng nói quá nhiều.

Thật ra, bạn không thâu-thái được gì khi miệng bạn hay nói quá.

Ông Albert Fary than phiền rằng : « Người hạng trung-bình nói nhiều quá, nhứt là khi nói giỏi ».

Nhiều người thông-minh nhứt trong giới doanh-nghiệp dùng chiến-thuật của « người biết nghe » để ảnh-hưởng đến kẻ khác, để thâu-hoạch được cái gì họ muốn và am-hiểu được cái gì chưa biết.

Harold Stassen nhờ chịu nghe kẻ khác nói mà có khả năng thỏa-hiệp được với mọi người. Khi ông làm Thống-đốc ở Minnesota, ông được nổi tiếng là người khéo hòa-giải giữa tư-bản và lao-động. Ông dàn-xếp để cho hai bên đoàn-kết vì quyền-lợi chung.

Ông sẵn-sàng nghe cho đến cùng quan-điểm của người đối-thoại. Mỗi tháng một lần, ông gặp những thủ-lãnh lao-động và trong cuộc hội-kiến ấy, không phải ông chỉ nói thôi mà ông còn lắng tai nghe nữa. Ông khuyến-khích người đối-thoại thổ-lộ hết những điều thắc-mắc.

Và Stassen biết cả hai tiếng chuông.

Đừng làm cho người khác phải nín thinh.

Đây là một chiến-thuật cần sử-dụng khi bạn có việc cần tiếp-xúc với một người có điều gì phải than-

phiền. Bạn đừng làm cho người ta phải nín thinh. Hãy khuyến khích người ta phải nói. Bạn sẽ không đi xa được vào chuyện của người ấy nếu y còn có điều gì chưa nói ra hết.

Hãy đòi cho được y thổ-lộ hết tâm-sự.

Đó là cách làm sáng-tỏ vấn-đề. Nói được hết sự thật ra, lòng người ta nhẹ nhõm. Khi đó người ta như người lính hết đạn-dược và sẵn-sàng nghe bạn nói lại.

Nếu bạn dồn-ép hơi nước trong cái chai, chẳng bao lâu chai sẽ bể. Nhưng nếu bạn để một lỗ thông hơi thì nó sẽ nguội dần.

Đừng bắt người có chuyện gì than phiền lại phải lặng tiếng im hơi.

Những « người nghe » đã nổi danh.

James F. Lincoln, chủ-tịch Công-ty Lincoln Electric ở Claveland, không bao giờ có sự buồn phiền với thợ. Không bao giờ có cuộc đình-công trong hãng ông vì cứ 15 ngày ông lại nhóm một buổi họp giữa công-nhơn và ban giám-đốc để thảo luận các vấn-đề trong xí-nghiệp.

Nếu thợ có điều gì than phiền, chủ khuyến-khích họ nói hết ra. Chủ không để cho thợ dồn nén hơi tức trong lòng để rồi sau buổi làm ra đến ngoài đường là nổ bung ra.

Tại các buổi họp, ông Lincoln để ý nghe hơn là nói. Nhờ đó mà ông không phải đối phó với cuộc đình công nào.

John D. Rockefeller cũng là một người « biết nghe » tài tình lắm. Người ta thuật lại rằng : « Tại các buổi họp, ông tỏ ra rất sung sướng được nghe bất cứ ai nói. Ông khuyến khích kẻ khác phải nói. Chúng ta rất khó biết ông suy-nghĩ ra sao, nhưng ông lại biết rõ điều chúng ta suy-nghĩ. »

Ký-giả Merle Crowell viết trong tạp chí American Magazine, đã nói về ông Charles Schwab như sau :

« Không nói một tiếng, ông Schwab làm cho người đối-thoại phải tự hào khoan-khoái ; chưa bao giờ thấy một người như ông. Đối với ông, sự biết nghe gần như là một bản-năng và cũng là một duyên-dáng hiếm có. Ai nói chuyện với ông, dầu là người thợ hay nhà kỹ-tài, đều nhận thấy ông là người biết nghe một cách trịnh-trọng chú-ý, nhìn thẳng vào mặt người đối-thoại, nghe cho đến lúc người này đã nói hết mới thôi. »

Người Ả-rập đã có câu phương-ngôn : « Khi tôi nghe, tôi có lợi. Khi tôi nói thì người khác có lợi ».

Có một câu phương-ngôn Tây-ban-nha như sau này : « Con cá chết vì miệng há-hốc ».

Nhìn qua tánh-cách con người.

Khuynh-hướng tự-nhiên của con người là thế nào ?

Ai cũng thích muốn được phô-trương mình.

Chúng ta muốn xúc-cảm người khác bằng sự thông-minh của ta.

Chúng ta muốn cảm thấy mình là quan-trọng.

Chúng ta muốn « trung-bình ».

Chúng ta muốn « tỏ mặt tà đây... »

Chúng ta muốn kẻ khác nêu « ta » ra làm ví-dụ.

Chúng ta muốn được yêu-mến.

Thật là sự thông thường khi muốn những điều ấy và những mong-muốn ấy có thể được toại-nguyện. Bạn *có thể* là người khả-ái. Bạn *có thể* thâu-hoạch được cái gì mà bạn xứng-đáng thâu-hoạch.

Người nào tấn-công thẳng vào một kẻ khác để xúc-động người ta bằng sự thông-minh của mình chỉ có thể được tiếng là người kiêu-hãnh.

Người vợ cho rằng mình có quyền hưởng-thụ ái-tình của chồng và đòi hỏi ái tình ấy, thường lại không thâu-hoạch được.

Người thợ hung-hăng « đòi quyền lợi » chỉ được tăng lương chút đỉnh, nhưng không bao giờ từ địa-vị thợ bước lên đến địa-vị chủ như các ông Carnegie, Schwab và những người khác trong thời-đại chúng ta, những người đã « ra khỏi được hàng-ngũ mình » để trở nên danh tiếng.

Những người ấy đi từ chỗ thấp kém mà đạt tới mục-tiêu của họ.

Trả tiền công cho « người nghe ».

Những « người nghe » sáng suốt rất hiếm và thường

được người ta tìm đến. Trong thật-tế, trên đời có những người chịu trả tiền để được nói hết lòng mình cho người khác nghe hộ.

Tại Floride có một bà làm cái nghề nghe tâm-sự của những kẻ buồn-phiền, sầu-tư, và làm như thế bà lãnh tiền thù-lao tính từng giờ.

Tỉnh Little Rock ở tiểu-bang Arkansas, người ta mở ra một phòng việc mệnh danh là « Phòng Nghe giùm tâm sự ». Đây là lời quảng-cáo của phòng việc ấy :

« Chúng tôi sẽ cung-cấp cho thân-chủ những người biết nghe chuyện, có khả-năng, lão-luyện và giàu kinh-nghiệm, để đến nghe các bạn nói lâu bao nhiêu tùy ý, mà không làm gián đoạn lời nói của các bạn. Số tiền thù lao rất phải chăng.

« Trong khi các nhân viên của chúng tôi nghe các bạn nói, nét mặt họ sẽ tỏ ra thông cảm, thương-xót hay cảm-tình tùy từng trường-hợp. Nếu cần, họ sẽ tỏ cả nét căm-hờn, oán-hận, buồn hay vui, hy-vọng hay thất-vọng. Các trạng-sư, các chánh-khách, các vị giám-đốc câu lạc-bộ, có thể đọc những bài diễn-văn cho nhân viên hãng chúng tôi nghe. Các bạn có thể nói tự-do về các vấn-đề thương-mại hay chuyện lạ trong gia-đình, nói bung ra mà không sợ chúng tôi tiết-lộ với ai.

« Các bạn hãy để « phì hơi » vào trong lỗ tai kín đáo của các người nghe do hãng chúng tôi gởi đến, các bạn sẽ thấy nhẹ người. »

Một phương-ngôn Á-rập có nói : « Khi khối óc trở nên to lớn thì lời nói thành nhỏ lại. »

Bạn hãy cải-tiến cá-tánh bằng cách biết nghe trước đã rồi sau trở thành một người biết nói chuyện một cách thông-minh.

Nhưng trước khi muốn ai nghe mình thì mình phải nghe người ta cho tới cùng. Bạn có hai tai, một miệng; vậy sử-dụng tai hai lần nhiều hơn miệng. Đừng nói quá để cho các kẻ khác phải nín thinh. Hãy nghe họ cho đến cùng.

Carole Lombard có cho ta lời khuyên sau nầy để thành công với những người tinh-tế: « Hãy tỏ ra là một người biết nghe mà chưa bao giờ kẻ đối-thoại gặp trên đời. Phải làm sao cho kẻ đối-thoại thành người phải trả tiền trong câu chuyện. Khi ông ta là trung tâm của câu chuyện, ông ta sẽ khoan-khoái và hài lòng. »

Châm-ngôn :

Khi muốn nói hãy nghe trước đã.

CHƯƠNG XXIV

HÃY ĐỔI CÂU : « TÔI ĐÁNG HƯỞNG GÌ KHÔNG ? » RA CÂU « CÓ GÌ GIÚP ÍCH ÔNG KHÔNG ? »

Khi chúng ta muốn có thêm nhiều tiền, hoặc là tiền lương hay lợi tức, sự phản-ứng của chúng ta biểu lộ ra sao ?

Chúng ta bắt đầu nghĩ cách ảnh-hưởng đến người chủ chúng ta, khách hàng ta, để được chủ tăng lương, để được khách hàng trả thêm tiền.

Được thêm tiền, điều đó hay lắm. Song có điều tôi phản-kháng là sự dùng mãnh-lực để đạt mục-tiêu, vì phương-pháp ấy không hiệu lực.

Không có một người Mỹ nào trong số những người đã thành-công, mà lại dùng mãnh-lực để thâu được « lợi-quyền ».

Chống đối với phương-pháp ấy, có luận-chứng Wheeler số 1 mà tôi đã có nói đến : « Đừng mời họ uống vội. Hãy làm cho họ khát đã ».

Hãy làm cách nào cho người chủ *muốn* tăng lương cho bạn. Hãy làm sao cho khách hàng *muốn* mua hàng của bạn nhiều hơn. Làm sao cho xí-nghiệp *muốn* cải-

thiện sanh hoạt cho công-nhân và làm sao cho công-nhân *muốn* làm gì có ích cho xí-nghiệp.

Áp-dụng công thức Wheeler số 1, cần phải tiết-chế cái khát-vọng của người, phải sửa đổi câu hỏi: « Tôi đáng hưởng gì không ? » thành câu : « Tôi giúp ích gì được ông không ? » Đó mới là công-thức hoàn hảo.

Khi bạn cung-cấp cho ai một cái gì có giá-trị thật sự, bạn sẽ làm cho người ấy khao-khát, khiến người ấy phải giúp cho bạn. Bạn hãy dùng phương pháp này để thân thêm huê-lợi hay được tăng lương.

Hãy theo gương của B C. Forbes.

Nếu bạn là người chủ thay vì người thợ, phương pháp ấy cũng thực-hành được nữa. Nó đi được hai chiều và vì vậy tôi thích nó hơn là sách-lược bao hành.

Xí-nghiệp của bạn sẽ thịnh vượng hơn nếu bạn tự hỏi : « Tôi có thể làm cách gì giúp ích cho công nhân để họ giúp ích cho tôi ? » Câu ấy có giá-trị, còn hơn là câu : « Tôi phải làm gì để được lợi thêm ở họ mà chỉ mất cho họ những gì là tối-thiểu ? »

B.C. Forbes là một trong những nhà kinh-tế-học xuất sắc nhứt thế-giới. Cái triết lý kinh-tế của ông đã khiến cho ông dựng được một sản-nghiệp mà còn dạy cho mấy ngàn người cái nghệ-thuật thành-công nữa.

Ông đã nói rằng vấn-đề cốt yếu cần phải lưu tâm đến trước hơn cả các vấn đề khác trong một cuộc giao thương là phải đặt câu hỏi như sau : « Vụ này có

những lợi gì cho *bên kia* ? » Nếu bên kia (người giao-thương với mình) mà lợi ít thì việc không thành vì người ta sẽ không thấy thích-thú mà tiến tới, không hăng-hái với công việc mà phải ép lòng ký-kết.

Khi bạn thấy có ý muốn đặt câu hỏi : « Vụ này có những lợi gì cho tôi nào ? » thì bạn nên hỏi ngược lại : « Vụ này lợi cho *bên kia* những gì ? »

Đó là một phương-pháp sẽ sanh lợi nhiều cho bạn.

Một ví dụ khác.

Năm 1934, James F. Lincoln đã thực-hiện một chương trình mà kết-quả vượt quá mức có thể làm được. Nhờ chương-trình ấy, số doanh-vụ của hãng ông từ 5 triệu mỗi năm (năm 1934) đã tăng lên 33 triệu (năm 1943)

Chương-trình kỳ-diệu ấy ra sao mà ông có thể tăng tiền lời, hạ giá hàng và tăng lương cho công-nhân nữa ?

Đó chỉ là sự thực-hành cái mà Lincoln gọi là sự « ích kỷ sáng-suốt » như sau đây.

Trước hết ông Lincoln cho « công-nhơn tham-dự công-cuộc » : đó là luận chứng Wheeler số 4 (đã nói trong một chương trên).

Chủ và thợ cùng nhau tìm ra một kế-hoạch để chia lời cho công-nhân trong hãng. Như vậy công-nhân làm việc thêm lên, tăng-gia sản-xuất, tìm các phương tiện tăng hiệu-năng của việc làm. Vì họ càng làm cho xí-nghiệp có lời, họ càng làm lợi cho chính họ.

Các công-nhân của ông Lincoln không còn chú-ý đến quyền-lợi mà họ đòi được hưởng nữa; họ dùng tâm-trí, tài-năng, khéo-léo làm cho xí-nghiệp phát-triển.

Những việc lạ-lùng đã xảy ra: người thợ « tầm-thường » bỗng nảy ra những sáng-kiến mà các người tài-năng mới nghĩ ra. Không còn thấy có sự chậm trễ trong công-việc nữa. Thợ nhận thấy rằng họ được trả lương tùy theo khả-năng tài-chánh của hãng mà khả-năng này lại tùy theo ở khả-năng sản-xuất của thợ. Thợ trong hãng không còn ích-kỷ theo quan-niệm cũ nữa mà họ « ích-kỷ một cách sáng-suốt » từ đây.

Ai cũng hưởng lợi.

Khi tới giờ trả công cho thợ, ông Lincoln cũng không ích-kỷ theo quan-niệm cũ nữa. Ông nhận thấy rằng nếu muốn công việc của ông chạy, cần phải có thợ cố-gắng sản-xuất. Phương-pháp hiệu-nghiệm hơn hết để làm cho họ *muốn* sản-xuất là khuyến-khích họ một cách cụ-thể.

Hồi đó lương cao nhứt hàng năm là 5.000 Mỹ-kim trong loại kỹ-nghệ của ông. Vậy mà trong hãng của Lincoln, có người thợ lãnh tới 50.000 Mỹ-kim mỗi năm kể cả lương và tiền thưởng. Khi tôi hỏi ông thì ông đáp: « Tôi không cho thợ của tôi thêm một xu nào hết ». Tôi tỏ ý ngạc nhiên, ông nói tiếp: « Mỗi đồng Mỹ-kim mà thợ của tôi được lãnh thêm là do chính tay họ làm ra. Họ làm ra tiền vì họ sản-xuất hàng-hóa tốt hơn và nhiều hơn; có thể bán giá hạ hơn. Họ sản-xuất nhiều hơn các xí-nghiệp khác vì họ đã tăng gia năng-suất và nhờ sự hợp-tác của họ.

Công-nhân của ông Lincoln đã giúp đỡ ông để ông có thể giúp đỡ lại họ.

Có phải giản-dị không? Có phải cộn hơn là cãi-cọ về các câu: « Tôi được bao nhiêu? » hay là: « Đây là điều tôi có thể làm để bù lại... »

Vì tất cả chủ thợ đều hưởng lợi trong phương-pháp Lincoln.

Giúp công nhân kiếm thêm tiền.

Theo phương pháp trên đây, ông Lincoln giúp những công-nhân của ông để cho họ ham muốn giúp lại ông.

Nói về « sự ích-kỷ sáng-suốt » ông đã phát biểu ý kiến như sau: « Chính điều đó đã làm cho chương-trình của chúng tôi có kết-quả. Chính nó tạo ra kết quả cho bất cứ kỹ-nghệ nào. Nó cũng là một yếu-tố thành công trong những việc hôn-nhân. Nó là nền-tảng cho tất cả sự tiến-bộ của loài người. »

Chắc hẳn bạn cũng rõ, người ta không thể tiến lên bằng cách đẩy người khác té xuống. Sự ích-kỷ theo lối cũ cốt phải làm lợi cho mình mà thiệt-hại cho kẻ khác. Còn « sự ích-kỷ sáng-suốt » thì cốt ở sự làm lợi cho mình bằng cách làm lợi cho kẻ khác trước đã.

Đó cũng là một trong những bí-quyết thành công của Frank E Gannett, người đã từ địa-vị một anh bán báo lên địa vị một chủ báo lớn ở Huê-Kỳ. Một trong những châm-ngôn đầu tiên của Gannett là: « Hãy cố giúp ích hơn nữa cho kẻ khác ».

Còn chuyện ông Sewell Avery sau đây nữa :

Năm thứ nhất khi ông Avery được cử làm chủ-tịch Công-ty Montgomery Ward, ông làm cho Công-ty bước được một bước tiến rất dài. Số lời chia cho các người hùn vốn được tăng lên.

Tuy nhiên có ít nhiều người xét rằng số lương của Avery, chừng 100.000 Mỹ-kim mỗi năm, là một con số cao quá và người ta định không để ông ở địa-vị chỉ-huy Công-ty nữa.

Đến khi có buổi nhóm của các yếu nhân trong Công-ty, một người đứng lên nói : « Về cá-nhân tôi, tôi thích trả 100.000 Mỹ-kim cho một người làm ra tiền còn hơn là trả 25.000 cho người không thể làm ra tiền ». Rút cuộc ông Avery vẫn giữ được chức của ông. Có một người nói chuyện với ông John D. Rockefeller rằng ông quan tòa Gary lãnh một số lương rất lớn, ông Rockefeller bèn đáp : « Tôi không biết hiện nay ông Gary lãnh bao nhiêu lương, nhưng nếu ông đến làm với tôi ngày mai, thì tôi sẽ tăng lương ông gấp hai. »

Có người hỏi ông Andrew Carnegie tại sao ông điên gì mà trả lương ông Charles Schwab khoảng 1 triệu Mỹ-kim mỗi năm, lời đáp của ông Carnegie giản-dị như sau này : « Ông ta đáng giá gấp 2 lần thế ».

Chuyện ông Justin Dart

Khi ông Justin Dart được cử làm chủ tịch Công-ty United Drug hồi năm 1913, với số lương 75 ngàn Mỹ-

kim mỗi năm, ông đã có trong túi áo một bức thơ của một hãng khác đề-nghị trả lương ông 150 ngàn Mỹ-kim.

Đáng lẽ ông có thể bỏ hãng United và cả nửa tá những công-ty khác sẵn sàng trả ông số lương lớn hơn. Tại sao thế ? Chẳng qua chỉ vì Dart *đáng giá* nhiều hơn tiền lương mà bất cứ hãng nào trả ông.

Dart là một người có nhiều sáng-kiến. Ông cũng là một người sốt-sắng với lý-thuyết « ích-kỷ sáng-suốt ».

Ông nói : « Chế-độ kinh-tế của chúng ta chỉ còn có thể liên-tục, nếu mỗi người doanh-nghiệp được tự do thành-công trong ngành hoạt-động của mình, dù là một người bán trái cây ở góc đường hay là một nhà máy lớn... Nếu những doanh-vụ nhỏ bị đẹp bẹp, thì những vụ lớn và tất cả chế-độ doanh-tư của chúng ta sụp-đổ hết. »

Lời nói ấy thật là có ý-thức. Và đó cũng là một ý-kiến sanh-lợi. Ông Justin Dart xuất-thân trong một hãng tạp-hóa với một việc làm lương có 25 Mỹ-kim một tuần.

Nếu triết-lý của ông là phải đòi quyền lợi, thì có lẽ ngày nay ông được đến 40 Mỹ-kim mỗi tuần hay nhiều lắm là 75 Mỹ-kim. Nhưng thay vì « đòi hỏi » ông đã đem tâm-trí ra mà sanh-lợi cho người khác, nên bây giờ lương ông mới lên đến 1 500 Mỹ-kim mỗi tuần và có thể làm chỗ khác với số lương gấp hai, nếu ông muốn.

Bạn có gì *để lại cho* kẻ khác không ?

Bạn hãy suy nghĩ về câu hỏi ấy ! Nếu bạn chịu để ý khá lâu đến câu hỏi ấy rồi đem thực-hành, bạn sẽ không cần lo ngại về giá-trị của bạn : bạn sẽ hưởng kết-quả của giá-trị ấy một cách đương-nhiên.

Khi chúng ta nghĩ đến những người đã thành-công, chúng ta cũng nghĩ đến phần cung-cấp của họ cho thế-giới. Edison đã « cho » thế-giới ánh-sáng điện. Ford đã « cho » kiểu xe hơi rẻ tiền. De Forest đã « cho » máy ra-đi-ô.

Không cần là tay lường gạt.

Một câu nói vô lý nhất là câu nói cũ kỹ này « Muốn kiếm ra 1.000.000 Mỹ-kim thì phải là một tên lường gạt hoặc là nhờ một sự may mắn.» Không thấy câu nào vô ý-nghĩa cho bằng.

Tất cả điều mà bạn cần làm là tìm thấy cái gì để *tặng cho* kẻ khác. Cái ấy sẽ làm cho đời họ vui tươi hơn, sung sướng hơn. Tài-sản mà bạn xây-dựng lên tùy ở giá-trị của món đồ mà bạn tặng cho kẻ khác. Khi mà bạn làm giàu bằng cách phụng sự kẻ khác để họ phụng-sự lại bạn thì bạn đâu có phải là một tên lường gạt ; đó cũng không phải là một sự may mắn. Đó chỉ là một cách làm giàu cho hàng triệu người cùng với mình.

Muốn kiếm ra nhiều tiền, bạn hãy nhớ câu châm-ngôn của B.C. Forbes.

Thay vì nghĩ đến quyền lợi mà bạn được hưởng, bạn hãy đặt trước câu hỏi : « Bên trong quyền-lợi ấy có chứa đựng gì cho kẻ khác không ?»

CHƯƠNG XXV

LÀM SAO CHO KẺ ĐỐI-THOẠI BÊNH-VỰC Ý-KIẾN CỦA MÌNH

Muốn cho ý-kiến của bạn được kẻ khác chấp-nhận, bạn phải sử-dụng phương-thức Wheeler số 1 và gây cho kẻ khác sự thèm khát ý-kiến của bạn.

Trong chánh-phủ Wilson trước kia, đại-tá House được coi như là « người cầm quyền sau chiếc ngai vàng ». Người ta nói rằng đại-tá House ảnh-hưởng đến Tổng-thống Wilson hơn bất cứ người nào. Ông đã hài lòng vì được thấy Tổng-thống thực-hiện một số lớn ý-kiến của ông.

Đại-tá nói : « Tôi đã kinh-nghiệm thấy rằng phương-pháp hay hơn hết để làm cho Tổng-thống chấp-nhận ý-kiến của tôi là làm sao cho ý-kiến ấy ăn sâu vào óc của Người một cách ngẫu-nhiên, nghĩa là làm sao cho Người lưu-tâm và suy-nghĩ đến ý-kiến ấy như là tự ý của Người ».

Bạn không thể bắt cá bằng một cái bẫy bắt gấu !

« Kỹ-thuật » của đại-tá House là ám-thị một ý-kiến vào đầu óc Tổng-thống Wilson hơn là trình-bày trực-tiếp và muốn cho Người chấp-thuận liền. Ông đã đưa ý-kiến ra một cách tế-nhị, nhã-nhặn, như là một người

đi câu nhẹ-nhàng thả mồi xuống nước, như trước miệng con cá.

Nếu bạn liệng thẳng miếng mồi vào miệng cá, bạn chỉ làm cho con cá hoảng sợ; nhưng nếu thả mồi vào một chỗ để cho nó nhìn thấy, bạn sẽ làm cho nó phải khát vọng và tự nó phải chạy đến mà đớp lấy.

Đó là phương-pháp thành-công hơn hết khi muốn kẻ khác chấp-nhận ý-kiến của mình. Bạn hãy thả những ý-kiến của bạn ra, vào đúng tầm mức của người khác và để cho họ tự ý đi tới, tự ý quyết-định nên chấp-nhận hay bác bỏ.

Đại-tá House chỉ « gieo » ý-kiến của ông trong đầu óc Tổng-thống Wilson. Vài ngày sau ý-kiến ấy mọc mầm và Tổng-thống tưởng như chính *ý-kiến của mình* mà thi-hành.

Đó là bí-quyết « bán » ý-kiến. Phải làm sao cho người « mua » coi ý-kiến ấy như của họ.

Lời khuyên của Franklin.

Ông Franklin có khuyên người ta cách sau này để « bán » ý-kiến cho một kẻ khác, là làm sao cho chính người ấy bênh-vực ý-kiến của người bán.

Muốn thuyết phục ai, hãy trình bày ý-kiến mình một cách ôn-hòa và khúc-chiết. Rồi bạn gãi đầu hoặc lắc đầu nhẹ-nhẹ, nói nhỏ rằng bạn có thể lầm lẫn. Bạn sẽ thấy người đối-thoại đổi địa-vị thành ra người bình-vực ý-kiến vừa phát-biểu và thuyết-phục lại bạn.

Nhưng nếu bạn nói thẳng vào mặt kẻ đối-thoại với một giọng tích-cực và kiêu-căng, bạn chỉ làm cho người ấy thành một đối-phương chống với bạn.

Thad Childre có kể cho nghe một chuyện thành công của ông nhờ ông đã dùng phương-pháp ấy để mời một người ký tên vào một giao-kèo bảo-hiểm? Vị thân-chủ này vốn là một người rất khó tánh và khi ai nói điều gì là ông tỏ ý phản-đối liền.

Một hôm Childre kêu điện-thoại nói chuyện với ông: « Tôi muốn đến thăm ông. Tôi hứa với ông không nói chuyện bảo-hiểm vì tôi biết ông không bao giờ thích nghe nói đến bảo-hiểm hết ». Tức thì bên kia đầu dây nói có câu đáp lại: « Tại sao ông dám tin như thế? » Childre bèn vào đề: « Vậy ông đã nghĩ đến chuyện bảo-hiểm chưa? »

Câu chuyện khai-mào như vậy, vài hôm sau người thân chủ khó tánh đã ký một hợp-đồng bảo-hiểm với Childre.

Bạn hãy thí-nghiệm phương pháp trên đây với những người thích phản-đối ý kiến bạn, bạn sẽ thấy hiệu-nghiệm ra sao.

Nhưng cần tế-nhị.

Nếu bạn có thể, bằng cách này hay cách khác, làm cho mọi người khác chấp nhận một ý-kiến như là chính của y, tức là bạn đã « bán » được một món hàng rồi.

Một phương-pháp để đạt mục-tiêu ấy là chớp chặt

ý-kiến ấy vào đầu-óc người ta bằng những lời ám-thị như là cách đại-tá House đã làm ; khi sử-dụng những tiếng thích-nghi, bạn có thể thuyết-phục được người khác để y tin rằng ý-kiến của bạn là ý-kiến của y.

Làm cho kẻ khác tưởng y là chủ những ý-kiến phát biểu, đó là một việc gay-go, nhưng người ta thường vẫn có thể đạt được mục-tiêu ấy. Chỉ cần phải tế-nhị, khôn-khéo. Nếu bạn nói một cách sống-sượng quá, có khi người đối-thoại sẽ cãi lại : « Tôi có nói ra điều ấy bao giờ đâu ! »

Ông nghị Tom Reed của tiểu-bang Californie, trong nhiều năm đã là một nhà hùng-biện ở Hạ Nghị-viện Mỹ và có tiếng là người có tài thuyết-phục. Một hôm ông kể cho bạn ông nghe bí-quyết trong nghệ-thuật thuyết-phục của ông.

Khi ông dự một buổi nhóm, ông nghe nhiều mà nói ít. Đó cũng đã là một « kỹ-thuật » hay rồi.

Trong lúc ông nghe, ông lại suy-nghĩ nhiều nữa. Ông ghi chép vài điểm. Sau chót khi những người khác đã cạn hết lý-luận rồi, ông mới nói : « Thưa quý ngài hình như những ý-kiến đã phát-biểu có thể tóm tắt trong 5 điểm ». Ông giơ 5 ngón tay để thêm cử-chỉ vào lời nói. Trong khi ông kể ra 5 điểm, ông xen luôn cả ý kiến của ông vào. Thế là những ý-kiến của ông xâm-nhập đầu óc người đối-thoại như là của họ vậy.

Khi ông Justin Dart, chủ-tịch hãng United Drug nói trên kia, nhóm một hội-nghị, ông nghe trong khi

người khác bàn-luận các điểm. Ông cân nhắc sự nên hay không nên rồi đi đến một quyết-định.

Khi đã có một quyết-định rồi, tất cả các lời bàn-cãi chấm dứt vì các người cộng-sự của ông sẵn lòng chấp-nhận những ý-kiến mà họ coi là của chính họ.

Thảo-luận chớ không cãi-vã.

Thà nên thảo-luận hơn là cãi-vã.

Cãi-vã không đi đến đâu hết. Nếu muốn ép kẻ khác chấp-nhận quan-điểm của mình, chỉ gây ra sự phản-đối và bạn càng cố-ép bao nhiêu, kẻ đối-thoại lại càng huy động lý luận để chống-cự và chiến-đấu chống ý-kiến bạn.

Bạn đừng tưởng có thể thắng sự chống-đối của kẻ khác bằng những « đòn » của bạn. Thay vì phương-pháp ấy, bạn hãy xoay ngược sự chống-đối của y lại bằng lối thảo-luận chớ không cãi-vã.

Bạn hãy nói : « Tôi muốn thảo-luận vấn-đề với anh và muốn biết ý-kiến của anh. »

Không thể thắng ai trong một cuộc cãi-vã hết. Bạn hãy nhớ câu sau này : « Một người phải ép lòng mà tin điều gì vẫn duy trì mãi ý-kiến của y. » Và cũng nên nhớ câu phương-ngôn cổ : « Có thể dắt một con ngựa tới chỗ uống nước nhưng không thể bắt nó uống ».

Câu ấy xưa rồi nhưng chí-lý. Xưa mà được xác-nhận trong lịch sử.

Phải, bạn hãy thảo-luận là hơn. Chúa Jésus đã nói:

« Hãy thỏa-thuận mau với đối-phương » nhứt là về những điểm ít quan-trọng.

Hãy nhượng-bộ mình về những điểm không quan-trọng và sau đó đối-phương sẽ nhượng-bộ mình về những điểm quan-trọng.

Bạn hãy đưa vào cuộc thảo-luận các câu căn-bản như sau :

« Chắc là ông nói có lý rồi... và ông đã xét đến điều này chưa ? »

« Đó cũng là ý-kiến của tôi, tuy nhiên tôi... ».

« Trước đây tôi cũng thường nói như ông, rồi một hôm... ».

« Tôi hiểu ông muốn nói gì rồi... ».

« Ông nói đúng, nhưng... »

Những câu thêm vào ấy giúp cho kẻ đối-thoại dễ thỏa-đồng với bạn. Y « cứu vãn được thể-diện ». Bạn mở cho y một « lối thoát ».

Tổng-thống Abraham Lincoln nổi tiếng về sự khôn khéo khi ông trình-bày cả hai khía-cạnh của vấn-đề. Nghe ông nói thì hình như ông không binh-vực lập-trường của ông. Thật ra ông thảo-luận cả hai lập-trường và trình-bày cho thấy rõ lập-trường của ông là hay hơn.

Ông Benjamin Franklin cũng nổi tiếng về phương-pháp thảo-luận một vấn-đề bằng quan-điểm của đối-phương, để rồi đi đến chỗ làm cho ai cũng thấy quan-điểm của ông hợp-lý hơn và hay hơn.

Tại Nghị-hội Thảo-hiến Mỹ năm 1787, ông rất muốn Nghị-hội chấp-thuận Hiến-pháp. Đây bạn hãy nghe ông trình-bày « ý kiến của ông » với các bạn đồng-viện. Không hề có chỗ nào là cãi-vã, trái lại người ta tưởng như ông ở về phía đối-lập :

« Tôi thú thật rằng tôi không hoàn-toàn tán-thành Hiến-pháp lúc nầy....

« Tôi càng già càng thấy cần phải nghi ngờ sự xét-đoán của tôi....

« Lưu-tâm đến những ý-nghĩ ấy, tôi cũng thấy nên chấp-thuận Hiến-pháp với những khuyết-điểm của nó, vì tôi thiết-tưởng rằng việc lập một chánh-phủ là cần-thiết... ».

Franklin tỏ ra như là mình phải miễn-cưỡng mà nhìn nhận ý-kiến của mình.

Bạn hãy thử áp-dụng lối lý-luận ấy vào việc đời ; trong trường-hợp của bạn, hoặc khi cần xin tăng lương, xin lên ngạch hay trong trường-hợp người vợ xin chồng may cho cái áo đẹp, lý-luận ấy đều gây ra những kết-quả kỳ-lạ.

Muốn thỏa-hiệp với người khác, cần nhớ những nguyên-tắc sau này :

Càng sáng chói càng mất bạn bè.

Hãy ca-tụng kẻ khác, mình sẽ được ca-tụng.

Đừng là một « kẻ nói dài như dây xích ».

Đừng tát vào đầu óc kẻ khác.

Biết ngưng bước trước khi người khác phải bắt mình ngưng.

Thỉnh-thoảng nên để cho kẻ khác thắng-lợi một chút.

Hãy tỏ ra rất chú-ý đến những vấn-đề của người khác.

Hãy nói một cách thành-thật.

Châm ngôn :

Há miệng ra hoài chỉ bắt được nhiều ruồi thôi.

CHƯƠNG XXVI

LÀM SAO TRỞ NÊN MỘT ĐẠO-DIỄN

Shakespeare đã nói : « Đời là một rạp hát. Tất cả mọi người là tài-tử. Họ ra sân-khấu rồi lại vào. Trên đời, mình thường đóng nhiều vai trò.»

Thật sự thì con người đóng những vai trò khác nhau.

Ở con người chúng ta đều có một vai trò thiện và vai trò ác.

Vai tuồng mà mỗi người đóng trên sân-khấu tùy thuộc một phần lớn ở vai tuồng người khác cùng đóng với mình trong một màn của vở hát.

Một người rất khó tánh ở sở có thể là một người rất hiền-hậu trong gia-đình. Một người cứng-rắn ghê-gớm với những đồng-nghiệp có thể rất mềm-mại với trẻ con.

Có một bí-quyết lớn lao khiến được kẻ khác đóng vai tuồng mà mình muốn họ phải đóng, đó là thuyết phục sao cho y tin-tưởng rằng y đóng được vai tuồng ấy.

Bác-sĩ Edward Wiggam là một nhà tâm-lý-học nổi tiếng, đã nói rằng : « Trong sự ám-thị ai, không có

gì hiệu-lực hơn là *dề-quyết* rằng người ấy sẽ làm điều mà mình muốn ».

Khi tôi còn nhỏ, tôi được chứng-kiến một vụ như sau :

Một người buôn-bán dụ-dỗ vợ một chủ điền trốn đi. Anh chủ điền kiếm ra được nơi hai người ẩn-trốn, bèn rút súng bắn chết kẻ tình-địch.

Khi viên cảnh-sát-trưởng tới bắt kẻ sát-nhơn, ông có đem theo năm người lính và vây chung quanh nhà xảy ra án-mạng, chĩa súng ra sẵn-sàng. Người chủ điền sắp phải đóng vai tuồng một kẻ bắn lính vì viên Cảnh-sát-trưởng đầy y đến chỗ phải đóng vai tuồng ấy. Y bèn la lớn : « Ông Cảnh-sát-trưởng, ông sẽ thấy rõ tôi.»

Nhưng may sao lúc ấy ông Thị-trưởng tới kịp. Ông bảo viên Cảnh-sát-trưởng và năm người lính đi nơi khác. Rồi cây súng ông đang cầm nơi tay, ông cũng bỏ rớt xuống đất mà nói với kẻ sát-nhơn : « Anh Mít à, anh với tôi vẫn như anh em, không hề thù-oán nhau. Tôi biết chắc anh sẽ không bắn tôi. Tôi đến đây để nói với anh vài lời »

Tức thì « vai tuồng » của người chủ điền được thay đổi ; y không còn đóng vai kẻ sát-nhơn. Đó là nhờ tài khôn-khéo của « người đạo-diễn » tức ông Thị-trưởng vậy. Bây giờ kẻ sát-nhơn đóng vai tuồng « người anh em ».

Thế là ông thị-trưởng không võ-khí, vào được trong nhà và dẫn người điền-chủ ra ngoài.

Bạn cũng có thể khiến kẻ khác đóng những vai-tuồng mà bạn muốn, bằng cách đừng đối-xử với họ như với con chó.

Đừng hạ mình xuống thấp.

Có bao giờ bạn tự hỏi tại sao có những người được ngồi những bàn tốt trong nhà hàng không ? Tại sao họ được đãi-ngộ như vua chúa còn những người khác bị coi thường ?

Có bao giờ bạn tự hỏi tại sao có những người trong bất cứ hoàn-cảnh nào cũng được kẻ khác tôn-trọng ?

Để tôi nói lý-do. Những người ấy được tôn-trọng là vì thái-độ của họ bắt kẻ khác phải tôn-trọng họ. Họ có cử-chỉ như là họ phải được coi như vua chúa và họ thường thâu-hoạch được điều mà họ muốn.

Còn cái anh chàng ti-tiện, có thái-độ như một con chó bị đánh, một cử-chỉ như tạ-tội, sợ-sệt làm ra vẻ không ai cần để ý đến anh.

Do cử-chỉ, thái-độ của anh, anh ta ám-thị vào đầu óc mọi người cái cảm-tưởng này : « Đây là kẻ vô giá-trị ».

Vậy chúng ta chớ cúi mọp xuống đất.

Bạn hãy đóng vai tuồng mà bạn muốn. Hãy hoạt động làm sao như là bạn chờ đợi kẻ chung-quanh mình phải có sự cư-xử xứng-đáng với vai tuồng mà bạn ưa thích hơn hết trên đời.

Do quần áo, thái-độ, nụ cười, ngôn-ngữ của bạn

cùng cách thức đi, đứng, ra vào, bạn phải đóng vai tuồng mà bạn muốn kẻ khác trọng-vọng.

Phương pháp của linh-mục Flanagan.

Linh mục Flanagan đã thực-hiện một công-cuộc kỳ-diệu ở « Thế-giới Thanh Thiếu-niên » mà ông lập tại Brebraska.

Không những là một vị sư-phụ về đạo-đức, thành-tín, đối với những thanh thiếu-niên, ông còn là một « nhà sản-xuất » nữa.

Sản-phẩm của ông là « những người » tức là món sản-phẩm quan-trọng nhứt đời.

Những trẻ được gởi đến « Thế-Giới Thanh Thiếu-Niên » là những kẻ cứng đầu ; vài đứa có chuyện lôi-thôi với luật-pháp. Đó là hạng mà chúng ta gọi là « Thanh Thiếu Niên Phạm-Pháp ».

Đó là « nguyên-liệu » cho cái lò sản-xuất của ông Flanagan. Những sản-phẩm ra lò là những công-dân kiểu mẫu mà không đoàn-thể nào có thể tự-hào có được.

Những thanh-niên ở đó ra sau này xuất-sắc trong thương-giới và các nghề tự-do. Thái độ của họ trong thời chiến-tranh đã làm cho linh mục Flanagan tự-hào. Không bao giờ ông phải xấu-hổ về « sản-phẩm » mà ông đã « chế-tạo ».

Tại sao ông thành-công được đến vậy ?

Ông nhấn mạnh rằng « không có thanh thiếu-niên

hư-hỏng ». Không những ông tuyên-bố mà ông còn hết lòng tin-tưởng điều ấy nữa.

Đó là bí-quyết thành-công của ông.

Các thanh-niên được thấy sự tin-tưởng sâu-xa của ông Flanagan quả quyết « không có thanh-niên hư-hỏng » nên họ cũng tin rằng họ không thể là « thanh-niên hư-hỏng » được.

Tôi có hỏi ông về điểm này và được ông viết thơ trả lời như sau :

« Điều vượt quá sự tin-tưởng của tôi là người ta sao có thể nói được rằng một thanh-niên đã hư-hỏng.

« Tôi nhận thấy có những thanh-niên làm điều lầm lỗ, những lầm-lỗi quan-trọng. Nhưng kinh-nghiệm của tôi với hàng ngàn trẻ không nhà bị xao-lãng, bỏ rơi, cho tôi tin tưởng rằng không có một đứa nào *thật tình muốn* hư hỏng.

« Những thiếu-niên cũng như thanh-niên, thường đóng khuôn mặt tánh-nết của chúng theo dư-luận mà thiên hạ phát-biểu về chúng.

« Người ta trách một đứa trẻ không thành người tốt là lầm. Chỉ tại người ta không mong-ước nó thành người tốt đó thôi.

« Ta hãy tỏ cho đứa trẻ thấy ta đứng sát bên nó và làm cho đầu óc nó thấm nhuần cảm-tưởng rằng ta tin cậy ở nó, tức là sẽ không phụ lòng tin-cậy của ta. »

Đó là một bí-quyết cao-cả. Đó là một sự « đạo diễn » khôn-khéo.

Bạn thử thí-nghiệm xem sao.

Bạn hãy thử thí-nghiệm phương-pháp của linh-mục Flanagan.

Ngày thường bạn coi những người chung quanh bạn ra sao ? Bạn có cho họ là những kẻ lường gạt, xấu-xa, bỉ-ổi không ? Nếu bạn tin-tưởng như vậy, bạn sẽ gặp trên đời cả đống người xấu ấy.

Tại sao bạn không thử thí-nghiệm điều mà linh mục Flanagan đã làm ? Nếu bạn thấy rằng người đời không có lòng nhân và ích-kỷ, độc-ác, bạn sẽ ngạc nhiên mà thấy rằng bạn có thể cải-tạo hết.

Không phải là nhờ « chiếc đũa thần » đâu mà nhờ cách thay đổi thái-độ của bạn. Bạn hãy đổi thái-độ tiêu cực ra tích-cực. Bạn hãy chịu tìm tòi để khám phá cá-tánh của con người ; khởi-sự bạn hãy tìm cái tốt ở những người tiếp-xúc với bạn. Khi mà bạn đi tìm cái tốt ấy, đi từ nguyên-tắc rằng cái tốt vốn sẵn có, bạn sẽ phải ngạc-nhiên thấy nó hiện lên ngay.

Trái lại khi bạn tới gần ai với một thái-độ ngờ vực, y sẽ phải tỏ ra tự-vệ liền. Y sẽ bận ngay cái áo giáp tự-vệ của y là thái-độ cứng rắn để đối phó. Nhưng khi bạn tỏ cho y biết rằng bạn coi y là người tốt, tức thì cái tốt của y xuất-hiện ra ánh-sáng.

Bạn hãy thử là nhà đạo-diễn khôn-khéo ; bạn sẽ thấy thích-thú.

Nếu bạn mắng nhiếc một thanh-niên hay một người nào, bạn sẽ tiêm-nhiễm cho y cái tư-tưởng sống theo

lời mắng nhiếc của bạn hay là theo cái tiếng xấu mà bạn đã gán cho y. Ta chớ nên hành-động như thế.

Bobert Quillen đã nói câu : « Khi mà gán cho ai một tánh xấu, điều nguy hại không phải vì mình không tin-cậy ở y mà nguy hại là chính y không tin cậy ở y nữa ».

Khi Shakespeare nói rằng tất cả chúng ta đều là tài-tử trên sân khấu, ông có thể nói tiếp rằng chúng ta còn có thể làm nhà đạo-diễn nữa. Vì do thái-độ của chúng ta, cử-chỉ của chúng ta, cách thức cư xử với người gần-gũi chúng ta mà chúng ta hàng ngày tạo cho kẻ khác các vai tuồng họ phải đóng.

Vậy tại sao ta không là một nhà đạo-diễn giỏi và phát cho người đời những vai tuồng tốt thay vì vai tuồng xấu ?

Tại sao không cho người ta đóng vai anh-hùng mà cứ cho đóng vai phản-phúc ?

Bạn hãy lưu-tâm đến điểm ấy và bạn sẽ hòa-hiệp được với người đời, sống cuộc đời sung-sướng hơn.

Châm ngôn

Chúng ta hãy làm nhà đạo-diễn giỏi.

CHƯƠNG XXVII

MỘT BÍ-QUYẾT ĐỂ TĂNG GẤP HAI HIỆU LỰC CỦA LỜI NÓI.

Nhà sáng chế Edison có một cách giải-thích về điện-lực cho một nhà quý-tộc Anh, như sau này: « Nếu ông có một con chó mình dài từ Edimbourg đến Londres và khi ông véo đuôi nó ở Edimbourg thì nó sủa ở Londres. Tôi không thể nói rõ cái gì đã xảy ra ở trong người con chó hay ở sợi dây điện! »

Nếu như ông Edison nói với một nhà thông-thái hay người thợ điện thì ông đã dùng lời giải-thích kỹ-thuật. Nhưng muốn cho nhà quý-tộc dễ hiểu ông dùng một phương-tiện mà người ta đã dùng từ đời thượng-cổ khi loài người khắc những hình vẽ trong hang đá.

Ông đã nói bằng « hình ảnh »: một phương-pháp ông rất ưa dùng để thuyết-phục và giải-thích có hiệu-lực hơn.

Muốn làm cho người ta chấp-nhận những ý-kiến của bạn, bạn cần phải dùng cách nầy hay cách khác để chôn chặt quan-niệm của bạn trong tâm-trí người ấy. Đầu óc người đời có năm cái cửa do đó các ý-kiến ở bên ngoài có thể vào được. Đó là những cửa của thị-giác, thính-giác, xúc-giác, khứu-giác và vị-giác.

Người Tàu có câu: « Một bức vẽ đáng 10.000 chữ ».

Khi ánh-sáng chiếu vào đầu óc ta, ta liền nói: « Ồ! Tôi *Đã thấy* cái mà ông muốn nói ».

« Thấy » và « hiểu » là hai danh-từ hoàn-toàn đồng nghĩa.

Chúng ta đọc trong báo có tin hàng triệu người chết đói ở Ấn-độ, rồi sau năm phút chúng ta lãng-quên mất. Nhưng nếu chúng ta cầm một tạp chí có vẽ hình một đứa bé Ấn-độ chỉ còn da bọc xương, đứng bên nhà ga đã bị oanh-tạc, thì chúng ta không thể quên cảnh-tượng ấy được.

Những tác-giả có tài thuyết-phục, những nhà hùng-biện, dùng nhiều những chuyện nhỏ để làm « nổi bật lên » những sự kiện đề-cập tới.

Chúa Jésus dạy triết-lý của Người bằng những lời bóng gió, giản-dị, mà các thính-giả có thể hiểu được.

Người dùng trong thông-điệp của Người những tiếng bình thường của dân chúng. Khi Người nói đến « kẻ gieo mạ ra ruộng để gieo mạ » — « người con trai trốn nhà đi chu-du thiên-hạ » — đó là những chuyện mà người thường-dân có thể « thấy » với con mắt của tâm-trí.

Nhà hùng-biện, vị trạng sư giỏi, người bán hàng khôn-khéo, thường dùng nhiều danh-từ « *ví-dụ như...* » để đưa ra những hình-bóng dễ hiểu.

Họ phải đưa ra vài ví-dụ minh-chứng lời họ nói, làm sáng-tỏ thuyết của họ.

Các ông Franklin Delano Roosevelt (FDR), Wilson, Lincoln đều nổi tiếng nhờ hay sử-dụng những chuyện nhỏ vui thích, những ngụ-ngôn, những hình-bóng, để khiến người nghe phải mau chấp-nhận ý-tưởng của ông.

Hitler thôi-miên được cả một quốc-gia do sự sơn vẽ khéo-léo những bức tranh bằng lời nói của ông. Khi ông diễn-thuyết, dân-chúng Đức « trông thấy » danh-vọng, hùng-cường và danh-dự nữa mà họ sẽ thâu được nếu họ đi theo ông.

Khi Napoléon muốn nói cho quân-đội ông chấp-nhận sự cam-khổ trong trận đánh nước Ý, ông đã vẽ ra bức tranh những phần-thưởng đang chờ-đợi binh-sĩ nếu họ tiến tới cùng : « Các người sẽ trở về tổ-ấm gia-đình và trên các đường-phố dân-chúng sẽ chỉ các người mà nói : đó là lính trong quân-đội đã dự trận đánh nước Ý đấy ! »

Vậy bạn hãy hòa-hợp lời nói với hình-ảnh.

Hãy dùng hình ảnh nhiều màu.

Có thể có sự bất đồng ý-kiến nếu ai nói về giấc mộng « đen » hay « trắng » hoặc bằng « màu sắc ». Nhưng không còn có sự nghi-ngờ gì nữa về công-dụng của « màu sắc » trong câu nói.

Câu quảng-cáo « Thịt bốc khói thơm trên lò » gây ra một hình-ảnh mạnh-mẽ trong đầu óc người mua hơn là câu : « Đây bán thịt rán ! »

Bạn hãy so-sánh những câu nói « màu sắc » của

Thủ tướng Churchill như câu : « Chúng ta sẽ chiến-đấu trên bãi biển, trong đường phố » với câu « không màu sắc » như : « Chúng ta sẽ chống cự nếu chúng ta bị tấn-công. »

Câu trước đã khiêu-gợi trong đầu óc thính-giả hình-ảnh rõ-ràng một cuộc chiến-đấu thật-sự nó làm cho ta cảm-thấy cảnh-tượng bi-đát hơn, thiết-thực hơn.

Bạn hãy tập nói « bằng hình-ảnh » như vậy sự truyền-cảm sẽ nhậy hơn và những ý-kiến của bạn sẽ được chấp-nhận mau hơn.

Khi có thể được, bạn cần nói « bằng màu sắc » thì câu nói của bạn sẽ in mau-lẹ hơn vào « bộ máy tâm-trí » của người nghe.

Bạn hãy tránh những tiếng chọc thủng màng tai của thính-giả. Không phải những tiếng kêu rỗng-tuếch làm cho ta có thêm bạn, bán được hàng hay thuyết-phục được kẻ khác, mà những tiếng giản-dị trong đời sống thông thường, những tiếng dễ hiểu, dễ « thấy ». Con chim đỏ đậu trên cây, ta dễ thấy hơn là con chim màu đen, trắng hay màu xám. Đúng như lời Will Rogers đã nói : « Tôi thích những tiếng thông-thường chớ không thích những tiếng kỳ-dị. Những tiếng cũ-kỹ, cũng như bạn cũ lâu năm, ta nhận ra liền khi ta vừa thấy mặt ».

Bạn đừng trông cậy ở những danh-từ « kêu mà rỗng ». Bạn hãy dùng những tiếng khêu-gợi « hình ảnh »

Những danh-từ đập mạnh vào đầu óc người nghe.

Emil Ludwig viết về đời Napoléon đã nói rằng bí quyết trong thiên-tài của vị Hoàng-đế nầy, là sự khéo dùng những « danh-từ hình-ảnh » linh-động.

Shakespeare đã nói : « Hòa-hợp lời nói với cử-chỉ và cử-chỉ với lời nói » tức là vừa nói vừa làm dấu-hiệu một lúc. Phải sao cho mắt và tai đều phải đồng-thời chú-ý đến điều mình nói.

Trong khi bạn nói, bạn phải làm cử-chỉ gì cho người nghe có thể « thấy » lời nói của bạn. Bạn cần làm một cử-chỉ gì cũng được, vẽ trên bãi cát, giơ ngón tay lên trời, hay chỉ một cái thùng nước, sao cho câu chuyện thật linh-động.

Bạn nên hòa-hợp câu nói với hành-động, với cử-chỉ. Bạn hãy có vẻ nồng-nhiệt rồi người nghe sẽ nồng-nhiệt lây.

Đó là cách làm cho danh-từ có vẻ sống động.

Bạn cũng nhớ rằng danh-từ là lợi-khí mạnh nhứt để phát-động con người. Tại sao không khiến con người làm việc ích-lợi cho ta, thay vì làm việc chống lại ta ?

* * *

CHƯƠNG XXVIII

KỂ NHỮNG CÂU CHUYỆN ĐỂ ẢNH-HƯỞNG VỚI NGƯỜI NGHE

Sự vui đùa là một lợi-khí ảnh-hưởng đến hành-vi người ta. Nó là phương-tiện mau hơn hết để « phá-tan băng-tuyết » trong bất cứ tình-trạng nào. Nó cũng là phương-tiện để thâu-phục liền kẻ khác về với quan-điểm của mình.

Đây là lý-do tâm-lý :

Như lời văn hào John D. Murphy đã nói, các nhà tâm-lý-học đều đồng ý rằng cái cười là kết-quả của một mặc-cảm cao-cả của con người.

Chúng ta chỉ cười trước cái gì làm cho ta cảm-thấy ta ở trên kẻ khác.

Như vậy, có nghĩa là một người trợt vỏ chuối có vẻ là thấp kém đối với chúng ta là người không bị trợt. Vậy chúng ta mới cười.

Người bán thuốc dạo hồi xưa được khán-giả ưa-thích chỉ vì anh ta khởi-sự bằng một câu chuyện vui đùa đối với một làng bên cạnh. Đó cũng là phương-pháp cổ-điển của bọn người đi bát dạo ; những người này cũng dùng khoa tâm-lý ấy rất khéo.

Đó là một nghệ-thuật làm cho người tỉnh nầy có cảm-tưởng là giỏi hơn người tỉnh kia. Dân trong tỉnh thích được đề-cao lối ấy và đã vỗ tay khen đám người hát dạo hay mua thuốc của anh bán thuốc.

Thật là một nghệ-thuật thâu-phục người đời bằng sự vui đùa.

Nghệ-thuật ấy khó thực hiện vì có được bao nhiêu người biết kể chuyện lý-thú, có duyên? Nhưng nó chỉ gồm trong 6 điểm mà bất cứ ai cũng có thể áp-dụng một cách có lợi. Bạn hãy học 6 điểm ấy cho thuộc lòng, chúng sẽ giúp bạn trở nên người vui vẻ bất cứ trong buổi họp nào; bạn sẽ có thể bán thêm sản-phẩm cho người tiêu-thụ, xin được một việc làm quan-trọng, củng-cố uy-tín của bạn với người lân-cận.

Những lời vui đùa thích-ứng.

Bạn có thể làm giàu nếu bạn là tay chuyên môn như những tài-tử hài kịch ở màn ảnh hay những diễn-viên trào-lộng ở đài phát-thanh. Những người này lãnh được lương cao vì họ làm cho bao nhiêu triệu người có cảm-tưởng là mình hơn kẻ khác.

Lời vui đùa nói cách khôn khéo thì có mãnh-lực làm sao, song có biết bao người đã nói đùa một cách vụng-về!

Các nhà chánh-trị cần phải noi gương của ông Dwight Morrow. Khi ông nầy được cử làm Đại-sứ ở Mễ-Tây-Cơ ông có một người cộng-sự đi theo ông là Will Rogers.

Will đã « phá-tan băng-tuyết » thủ-tiêu tình-trạng căng thẳng và mở con đường cộng-tác giữa ông Morrow và Tổng-thống Calles của Mễ-Tây-Cơ.

Cái mà các báo mệnh danh là « tình-trạng căng-thẳng » đã được san phẳng sau vài ngày, không phải nhờ những tiểu-xảo chánh-trị nhưng là nhờ vài câu nói đùa khôn khéo mà thâu-hoạch được tình hữu-nghị của ông Calles.

Ông Bruce Barton thuật lại vụ nầy đã nói: « Không ai có thể ngăn trở hai người thỏa-hiệp với nhau sau khi họ đã cùng nhau cười về một câu chuyện vui. »

Tất cả điều mà chúng tôi muốn chỉ vẽ cho bạn là nghệ-thuật kể chuyện vui để kéo người khác về phía mình, để được người khác mến mình hơn và để tiêu-thụ sản-phẩm nhiều hơn.

Dưới đây là 6 quy-tắc giản-dị ấy.

Điểm 1: Phải làm sao cho kẻ khác có cảm-tưởng là hơn mình.

Người thật có tài kể chuyện vui làm tôn người nghe mình nói, còn những óc tầm thường kể chuyện chỉ làm giảm giá người đối diện.

Đừng bắt người nghe thành nạn-nhơn của câu chuyện vui mình kể. Bạn sẽ làm cho người ta khó chịu. Có lẽ người ta cũng cười đấy song là cái cười gượng ép vì lòng tự ái bị tổn thương.

C.L. Edson đã nói: « Chúng ta ưa những lời vui đùa phỉnh nịnh chúng ta và đá kẻ khác le xuống

cuối thang lầu ». Xem vậy thì thấy một lời vui đùa không khéo-léo sẽ nguy-hiểm biết bao.

Edson muốn nói rằng sự vui đùa phải lựa người khác làm nạn-nhơn.

Có lẽ bạn có thể làm quảng-cáo cho ai bằng một câu vui đùa trong ấy y là nạn-nhơn ; nhưng không thể nói thẳng vào mặt y.

Vậy đừng nói động đến một hay nhiều người có mặt trong khi ta vui đùa. Nên đề-cao người dự-thính lên như nhân-vật quan-trọng.

Có khi kẻ nghe bạn kể chuyện phải tức cười vì bạn đặt mình làm nạn-nhơn trong câu chuyện. Song họ cười và sẽ yêu-mến bạn. Những người đã giàu có và được nổi danh như Joan Davis, Cass Daley, đều là những người thành-công nhờ có tài kể những chuyện trào-lộng và lại là chuyện có thiệt-thòi cho họ, vì họ là nạn nhơn.

Điểm 2 : Nói chuyện vui đùa đúng chỗ, đúng lúc.

Nếu bạn muốn những chuyện vui đùa của bạn có hiệu lực phải coi chừng sao nó được đúng giờ, đúng lúc.

Như vậy phải có ý-thức ; nếu không câu nói đùa chỉ làm buồn người nghe và làm buồn cho đến cả người đang sẵn lòng muốn giúp bạn.

Có ý-thức là phải lựa đúng lúc nên nói và đúng chỗ mà nói.

Câu nói đùa mua vui cho một đám tiệc sanh viên

mới tốt nghiệp ở trường ra có thể không thích hợp với một buổi nhóm của những người lớn tuổi ; ngược lại cũng đúng vậy. Khi bạn nói trước một nhóm người « khắc-khổ » nếu bạn có ý-thức bạn sẽ nói câu tế-nhị dầu là nói đùa.

Thật là một điều lầm-lạc nếu kẻ nói đùa không phân biệt được sự khác nhau giữa một nhóm người ngồi chung một bàn để tính toán việc doanh-thương và những người ngồi hút thuốc trong một phòng khách.

Bạn hãy nhớ đến yếu-tố « thích-hợp ».

Hãy chọn chỗ thích-hợp. Tại văn-phòng một nhà buôn, có lẽ người ta thường bừa bộn công-việc. Người mua hàng cũng là người vội-vàng, không có thì giờ mà nghe chuyện phiếm. Vào buổi tối, sự vui đùa « có lợi » hơn.

Yếu-tố nữa cần chú-ý là dùng lời lẽ « thích-hợp » với tình-thế, nghĩa là đừng đưa ra câu-chuyện vui đùa miễn-cưỡng chỉ vì nó có tánh-cách khôi-hài. Hãy « đóng khung » nó trong hoàn-cảnh.

Bạn sẽ thâu được hiệu-quả hơn.

Điểm 3 : Đừng choáng sân khấu.

Tôi ưa thích những người biết lúc nào thấy phải bỏ cuộc vui về nhà thì về liền không cần ai báo, nhắc họ.

Tôi ưa thích người biết lúc phải ngưng vai trò của mình để cho người khác có cơ-hội đóng vai trò « người quan-trọng ».

Vì nếu không ngưng lại, thì có thể bị người khác cắt lời trong khi mình nói đùa lâu quá.

Bởi vậy, cần để cho người khác kể những chuyện hay của họ với.

Sau khi họ kể chuyện rồi, hãy cho họ cái vui thích được thấy câu chuyện lan tràn trong đám thính giả và huởng vài phút huyên-náo, chớ đừng cắt ngang bằng cách vội-vàng kể đến chuyện của bạn.

Riêng phần mình đừng kể nhiều chuyện quá ; hãy xen với chuyện của người khác. Cái gì nhiều quá hay liên-tiếp quá sẽ thành rẻ giá. Nếu bạn muốn các câu vui đùa của bạn là những hạt bảo-thạch, thì đừng giảm giá-trị bằng cách kể nhiều quá cùng một lúc. Đừng biểu dương khả-năng của bạn quá độ.

Điểm 4 : Đừng « lấy cắp những viên kẹo » của kẻ khác.

Dù người khác đang kể một chuyện vui mà bạn thấy là « lỗn cũ, soạn lại » bạn cũng đừng cắt đứt lời họ. Bạn nên nghiêng mình về phía họ, lưu-tâm đến lời họ nói ; bạn hãy nghe từng câu của họ nếu bạn muốn họ thành người bạn của mình sau này.

Phương-tiện hoàn-hảo hơn hết để chinh-phục thính giả là chính mình phải là một thính-giả trước đã.

Nên nhớ rằng không phải câu chuyện mà là cách kể chuyện mới làm cho người nghe được vui thích. Mỗi người có sở-trường riêng về lối kể chuyện vui. Bạn có thể học hỏi nhiều về vấn-đề ấy ; trước hết nên chịu khó nghe thì sau sẽ thành người kể chuyện giỏi.

Có người đã nhận-xét rằng chỉ vỏn vẹn có bảy chuyện vui là độc-đáo. Điều ấy đúng lắm, vậy nên để cho người khác kể hết chuyện chớ đừng nên cắt lời họ mà nói rằng mình đã nghe « chuyện ấy » rồi.

Bạn cũng đừng làm cao trong khi ngồi nghe chuyện, với vẻ mặt ngụ ý rằng : « Anh cứ nói đi, chuyện ấy tôi đã nghe rồi, song nghe lại cũng không sao ! » Những người tinh xảo quá thường có ít bạn và ít thành-công.

Bạn có thể thân được nhiều bạn, chỉ cần để ý nghe những chuyện họ kể. Dầu cho kẻ kể chuyện đã dặn trước : « Anh cứ cắt lời tôi nếu là câu chuyện mà anh đã nghe rồi. » — bạn cũng đừng cắt lời của anh ta. Anh ta nói câu ấy chỉ là câu sáo thường lệ đã thành thói quen, chớ thật sự anh ta không hề muốn ai cắt lời.

Bạn nhớ nghe câu chuyện vui đùa của người khác kể như là người này đang là chủ của bạn trả lương cho bạn, hay người khách hàng quan-trọng sắp làm đầy túi tiền của bạn.

Điểm 5 : Câu chuyện phải ngắn.

Những chuyện nói dài quá cũng như những bức thơ dài, trở nên buồn tẻ và không còn được tiếp đón nồng-hậu nữa.

Người đời không có đủ thì giờ, không đủ kiên tâm để nghe những câu chuyện dài quá, như những chuyện kể trong cung điện của ông hoàng thời xưa.

Trong thế-giới làm ăn náo-nhiệt như thế-giới ngày

nay, không thể kể những chuyện dài dòng mất thì giờ. Không cần phải như bà Hoàng-hậu trong truyện « Một ngàn lẻ một đêm » cứ kéo dài câu chuyện vui ra mãi để mà cứu lấy đầu khỏi bị chém. Nếu ngày nay có ông vua để nghe chuyện bà Hoàng-hậu ấy thì câu chuyện của bà phải lý-thú, vắn-tắt và kết liễu đúng lúc, như vậy sẽ cứu sanh-mạng bà đắc-lực hơn.

Ngày nay chúng ta đang sống trong một thời-đại cần nghe những chuyện thật ngắn. Khi kể chuyện cũng nên tránh những câu rào đon trước như : « Đây là câu chuyện cũ... » hay : « Các bạn cứ cắt lời tôi nếu chuyện tôi kể là chuyện các bạn đã nghe rồi ». Bớt lời khai mào sẽ bớt được thì giờ.

Nếu câu chuyện kéo dài quá sẽ làm lạc trí người nghe. Họ cũng ngứa ngáy muốn chờ bạn hết lời cho họ kể chuyện họ.

« Nếu anh muốn nói hay, nên nói vắn tắt. Những tiếng nói cũng như tia sáng mặt trời, càng tập trung lại bao nhiêu, càng nẩy lửa bấy nhiêu.»

« Đặc điểm của những tâm-hồn lớn là nói ít mà ý nhiều, cũng như những tâm-hồn tầm-thường nói nhiều mà ít ý.»

Vậy bạn hãy kể chuyện vui một cách mau lẹ, không làm mất thì giờ.

Điểm 6 : Sao cho câu chuyện có lợi.

Nếu tiếng cười là một lợi-khí để thau-phục bằng hữu, thì nó cũng có thể là một khí-giới chống một kẻ thù.

Bạn thường có thể biến cải những chuyện vui đùa do kẻ khác kể, để sanh-lợi cho bạn mà cũng giúp vui cho kẻ khác.

Đừng bao giờ nổi giận khi người khác châm chọc mình bằng một câu chuyện vui. Thay vì nổi giận, nên đem lời vui vẻ ra mà đối xử với kẻ đối-thoại.

Fuller đã nói : « Tính hài-hước phải dùng làm cái mộc tự vệ chớ không nên dùng làm lưỡi gươm để gây vết thương cho kẻ khác.»

Một nhà phê-bình gay-gắt một hôm nói với soạn giả Ale Johnson : « Vở kịch của ông là vở khờ-khạo nhứt, tôi chưa từng thấy bao giờ ». Ông Ale bèn đáp lại : « Tôi cũng không khờ khạo như ông mà bỏ tiền mua vé đi xem vở ấy ! »

Một người bạn tôi ở Mễ-tây-Cơ có kể chuyện sau này :

Người Mỹ kia đến bán hàng cho một nhóm người Mễ-tây-Cơ. Người Mỹ nghe lóm được, một người trong nhóm này nói bằng tiếng Y-pha-Nho một câu rằng : « Tôi không ưa dáng điệu của thằng cha nầy. Tôi sẽ không mua của y dù là một hột bắp rang ! »

Người Mỹ bán hàng sẵn hiểu tiếng Y-pha-Nho, bèn đáp lời như câu nói bâng quơ : « Tôi tiếc rằng tôi không thể làm gì để sửa đổi bề ngoài của tôi hết. Có điều chắc chắn tôi dám hứa với các ông là không bao giờ tôi bán bắp rang cho ông. »

Thế là cả hai bên đều cười. Người Mỹ bán hàng được các người Mễ-tây-Cơ ấy ký giao kèo đặt mua

một số hàng quan-trọng. Câu nói vui của anh ta đi thẳng lợi. Anh ta đã biết sử dụng cho có lợi về phần mình. Anh thêm được một thân-chủ mới.

Thiên tư quý nhứt đời.

Nếu bạn biết cách kể chuyện vui, bạn sẽ thành công trên đời. Đài phát-thanh, sân-khấu, màn ảnh trả lương lớn cho người chọc cười được thân-chủ của họ.

Kể chuyện khéo léo là một thiên tư rất hiếm trên đời. Nhưng bạn có thể thâu hoạch được tài năng ấy nếu bạn cương quyết tập luyện.

Kể chuyện vui thâu-phục được bạn bè và khách hàng song cũng có thể làm mất những người ấy trong giây phút.

Bạn nên học kỹ sáu điểm trên đây và học thực hành cho tới khi nào bạn biết rành rẽ lúc nào nên kể chuyện vui, kể nơi nào, cách nào, và khi nào không nên kể.

Ta sẽ giàu bạn và giàu tiền bằng cách mua cười cho kẻ khác vì sự cười làm cho người ta sung sướng.

***

CHƯƠNG XXIX

VÌ CHO NHỮNG NGƯỜI KHÁC ĐÓNG VAI TUỒNG CỦA HỌ MÀ THÂU LỜI CẢ TRIỆU MỸ-KIM

(Chuyện nhỏ số 6)

Gainesville ở Géorgie là trung-tâm thứ nhì của thế-giới về chăn nuôi gà vịt. Tại tỉnh nhỏ ấy, số gà vịt nuôi trong các trại đáng giá tới 60 triệu Mỹ-kim.

Người nắm trong tay gần hết tất cả công-cuộc làm ăn ấy — công-cuộc này mới thịnh-vượng chừng tám năm nay — là một người còn trai-tráng, tuổi độ bốn mươi, tên là J. D. Jewell.

Khi tôi hỏi ông Jewell về bí-quyết thành-công vĩ-đại của ông, ông cho tôi biết hồi 1927 ông mở một tiệm nhỏ bán lúa ở Gainesville.

Rồi ông lấy vợ; thấy cần nhiều tiền hơn, ông bèn quyết-định tăng-gia số bán lúa. Những chủ-trại nuôi gà vịt không muốn mua lúa nữa vì lý-do giản-dị là họ không cần dùng thêm: gà vịt của họ có đủ lúa ăn rồi.

Giải-pháp.

Nếu mong bán quá nhiều lúa cho chủ-trại để mà họ không dùng đến, thì chẳng khác nào mình quá khờ-khạo và lại là một nguyên-tắc không thực-tế. Đó chang khác gì dắt một con ngựa đến chỗ uống nước và bắt nó uống bằng cách đá đít nó.

Jewell có một giải-pháp hoàn-hảo hơn. Bạn hẳn còn nhớ Điểm Wheeler số 1: « Đừng ép ai uống, hãy làm cho họ khát nước ! » Đó cũng là điểm mà « ông vua gà vịt » đã thực-hiện.

Ông ta lên đường, đi đến những nơi có thể mua được gà con, ghi giá gà rồi trở lại những nơi ông đã bán lúa kể chuyện về giá gà cho những nhà chăn nuôi nghe.

Theo sự tính liệu của ông thì « khi có tăng-gia số miệng phải nuôi » số bán lúa của ông sẽ tăng-gia. Tư-tưởng hợp-lý của ông là : khi không có thị-trường, phải tạo ra một thị-trường.

Giải-pháp thứ nhì.

Kế đó, Jewell thi-hành Điểm Wheeler số 4 : « Cho họ đóng vai-tuồng của họ trong vở tuồng. » Ông tự đi mua những gà con về bán thiếu (bán chịu) cho các nhà nuôi gà và bán thiếu lúa nuôi gà trong 12 tuần lễ nữa.

Khi gà đã qua giai-đoạn 12 tuần rồi, ông mua lại gà và tính số tiền bán lúa chịu mà những nhà

chăn nuôi phải trả. Jewell lại hoạt-động liên-tục theo phương-pháp ấy.

Các chủ-trại bắt đầu « thấy ưa thích vở tuồng » mà họ có đóng trò, có tham-gia. Nhiều người khác *muốn nuôi gà con* vì không tốn tiền gì hết, có thể mua chịu được.

Còn ông Jewell mua lại gà nuôi bằng lúa của ông rồi ông làm gì đây ?

Giải-pháp thứ ba.

Ông mở một nhà máy đóng hộp thịt gà. Những gà của ông mua lại, được giết thịt, vô hộp, để bán.

Ngày nay ông có những máy ấp, và năm mươi chủ trại khai thác những máy ấy như những hợp-tác-xã ; lại còn năm trăm chủ trại khác nuôi gà con để bán thẳng cho ông Jewell là người đã bán thiếu cho họ.

Ngày nay nhà máy của Jewell sản xuất mỗi ngày 15.000 con gà vô hộp bán cho công chúng tiêu-thụ.

Nhà máy ấy đã có một số doanh-vụ bảy triệu Mỹ-kim trong toàn xứ.

Jewell nói với tôi : « Không ai có thể một mình mà làm giàu được. Nếu muốn kiếm tiền thì phải phục-vụ quyền lợi kẻ khác nữa. Nếu anh muốn làm cho

những người sống chung quanh anh thạnh-vượng thì chính anh cũng được thạnh-vượng ».

Châm-ngôn :

Hãy tìm chung-quanh mình những cây nở ra những trái « Tiền ».

CHƯƠNG XXX

CÙNG ĐI CẢ NHÓM ĐỂ TĂNG THÊM BẠN VÀ DUY TRÌ BẠN

Chương này để tặng nhứt là những « du-khách đáng ghê sợ » : những người đi du-lịch trên đường đời với những quy-tắc làm cho tất cả bạn đồng hành phải sống gay-go, cực khổ.

Muốn cho các cuộc du-lịch tập thể được khoan-khoái hơn, muốn cho du-khách đã đi lầm đường có thể khắc-phục những đoạn đường xuống dốc, muốn tạo những bạn thân-tín, thì đây có ba quy tắc du-lịch, ba quy tắc để làm cho hành-trình của mình được tươi đẹp thêm.

Quy tắc số 1 : Vừa hưởng vừa cho.

Bạn hãy nhớ rằng cuộc du-lịch không phải là để cho bạn vui thú riêng mình bạn ; vậy đừng nên bắt chước cái hạng du-khách đã nói một cách ích-kỷ : « Chúng ta hãy đi xem thắng cảnh kia » hay : « Bây giờ tôi muốn vào nhà hàng ăn, vậy tạm ngưng cuộc hành-trình ».

Bạn nên nói câu khác, như : « Bao nhiêu người trong chúng ta biểu quyết đi xem thắng cảnh kia ! » hoặc : « Các bạn có muốn dùng bữa bây giờ hay lái nữa ? »

Nếu bạn muốn đi xe lửa thăm nội-địa, như vậy không có nghĩa là đương nhiên tất cả mọi người đồng hành cũng có sở thích như bạn.

Có lẽ họ còn thích đi thăm một nhà thờ ở xa, hoặc xem một danh-lam, thắng-cảnh khác.

Khi du-lịch tập-thể đến một thành-phố, bạn đừng chạy vội tới một nhà buôn lớn, một « hộp đêm » hay một thắng cảnh nào vì bạn thích nơi ấy. Những người đồng hành có người thích lên phòng nghỉ ngơi, người ưa đi xem phong-cảnh bằng tàu thủy, người muốn dùng một bữa ăn địa-phương đặc-biệt.

Phải cho họ hưởng vui thú.

Nếu bạn thường cho kẻ khác được vui thì kẻ khác cũng thường cho lại bạn.

Cho và hưởng một cách công-bằng, đó là một quy-tắc hiệu-lực để gây được thú vui trong cuộc du-lịch chung.

Qui-tắc số 2 : Đừng phá quấy cuộc vui.

Bạn hãy thỏa-hiệp với kẻ khác. Có những việc nhỏ nhít và giản-dị để giữ hòa-khí với bạn đồng-hành :

Bạn hãy tránh sự thái-quá.

Bạn đừng khoe-khoang.

Có lẽ xứ-sở bạn lớn nhứt. Có lẽ xứ bạn có những núi cao, đập nước lớn, dinh-thự vĩ-đại. Bạn hãy giữ nguyên những cái ấy trong tâm-tư bạn.

Khi nghe kẻ đồng-hành khoe khoang về các danh-

lam thắng-cảnh của xứ-sở anh ta, bạn chỉ mỉm cười thôi. Anh ta sẽ yêu mến bạn và cố-gắng làm cho cuộc du-lịch thêm thích thú.

Khi gặp bữa ăn không ngon, bạn đừng vội-vàng chê trước hơn tất cả mọi người : « Người ta cho mình ăn xoàng như vậy thôi à ! Tại xứ tôi, thì phải biết... »

Bạn hãy hòa-nhã với mọi người, đừng khoe-khoang.

Qui-tắc số 3 : Hòa mình vào hoàn-cảnh mới.

Khi đi du-lịch, dầu là đi xe nhà, đừng nên ăn bận cầu-thả. Quần áo có thể mặc giản-dị nhưng không thể bừa-bãi, lố-lăng.

Đừng ăn quá và đừng uống quá. Tránh tất cả những sự thái-quá.

Bạn còn nên hòa mình vào hoàn-cảnh mới, dần dần rồi sẽ quen với phong-tục, tập-quán nơi mình thăm viếng.

Du-lịch là sự vui thích, đó cũng là dịp để học hỏi thêm. Nhưng không thể nào có sự vui thích nếu bạn đem theo lòng thù-hận, hay làm cho kẻ khác bối rối, nhồi đầy tai kẻ khác những chuyện riêng của bạn về du-lịch.

Vài lời khuyên trên đây sẽ giúp bạn tạo được tình hữu-nghị khi du-lịch.

CHƯƠNG XXXI

LỜI KHUYÊN HỮU HIỆU ĐỂ THỎA HIỆP VỚI NGƯỜI ĐỜI

Henry Ford chế tạo ra xe hơi, nhưng bạn có biết ai « chế-tạo » ra Henry Ford ? Một phương-pháp đã được « thử thách » để duy trì hạnh-phúc gia đình.

Trong số những phụ-nữ đã thành-công, có một người đã tạo được sự-nghiệp lớn lao mà suốt đời chưa bao giờ đặt chân vào một văn phòng.

Bà không biết các điều sơ-sài về thương-mại, nghĩa là cuộc buôn bán thông thường phải biết mua, bán, biết ghi sổ sách nữa.

Tuy vậy bà biết rõ tất cả « việc thương-mại trên đời » nói cách khác là nghệ-thuật để sống sung-sướng và thâu hoạch được điều mà mình mong-muốn. Bà đã đạt được những điều mà một phụ nữ mơ-ước.

Bà có một tòa nhà đẹp, những quần áo mắc giá, có đầy tớ hầu hạ và những hột xoàn quý giá. Thêm vào đó, bà còn được hài lòng vì đã thành công ; bà cũng hưởng ái-tình của một ông chồng có danh vọng. Bà không cần lo lắng về vấn đề « bình-quyền ». Bà không có bằng cấp đại học gì.

Người đời bà ấy là bà nội tôi.

Bà nội tôi có khả-năng thỏa-hiệp với ông tôi, với hàng xóm láng diềng, với tất cả con cháu trong nhà.

Một hôm tôi nghe bà nói : « Có biết bao nhiêu là phụ-nữ lo-lắng tự hỏi không biết đời mình sướng hay khổ ? Nhưng có mấy bà để ý rằng muốn sung-sướng phải làm sao cho cuộc đời của chồng sung-sướng đã. Vì người chồng sung-sướng sẽ là người tốt, người chồng đáng mến yêu ». Vì bà nội tôi sở-trường về nghệ-thuật làm cho chồng sung-sướng. Bà được tiếng khen-ngợi trong giới phụ-nữ. Nhiều người ở quận Rochester, Nữu-Ước, nghe danh bà Emma Strobel, bà nội tôi.

Bà tôi lấy chồng lúc ông tôi còn là một người bán xì-gà, thích du-lịch. Ngày nay nhờ bà mà ông tôi trở thành một yếu-nhân trong giới chủ khách-sạn. Được vậy cũng chỉ nhờ có nghệ-thuật làm cho chồng sung-sướng.

Khi ông tôi về nhà với một vẻ mệt mỏi, bi-quan, bà tôi cố gây lại tinh-thần tự-tín cho ông. Bà làm cho ông cảm-thấy ông là người quan-trọng, một nhơn vật có giá trị.

Bà không ngớt lời nhắc đi nhắc lại rằng ông tôi có tài tạo ra tình hữu-nghị và khách-sạn của ông sẽ phát đạt lớn. Ông tôi nghe hoài lời khen ấy rồi tin-tưởng sẽ xứng đáng. Rút cuộc ông tôi đã trở thành một người đúng như lời bà tôi nói.

Những phương-pháp tế-nhị.

Bà nội tôi có những cách tế-nhị nhỏ-nhít để gây cho ông tôi cảm-tưởng là người quan-trọng, ví-dụ bà khen trước mặt nhiều người rằng : « Không ai biết cắt món thịt gà quay khéo bằng nhà tôi ».

Khi ông nói câu gì thì bà lắng tai nghe như đối với lời nói của một danh-nhân. Lắm ông chồng đi với vợ đến thăm ông bà tôi, thường nói nhỏ vào tai vợ : « Tại sao mình không khéo cư-xử được như bà này ! »

Tôi lại nghĩ đến bà tôi khi mới đây tôi gặp anh Hans, bạn tôi. Anh đã làm nên sự-nghiệp nhờ vợ. Hans ngày nay béo tốt, lên cân, bận quần áo đàng hoàng, cầm lái chiếc xe Cadillac.

Trước kia trái lại, anh Hans tiều tụy, nét mặt mệt nhọc, buồn-bã.

Tôi gặp anh bèn hỏi : « Hồi này trông anh khác hẳn trước. Sao vậy ? ».

« Tôi đã lấy vợ khác ». Anh trả lời vắn tắt như thế.

Tôi kéo bạn tôi vào tiệm giải-khát để nói chuyện. Tôi chú-ý muốn biết sao việc thay đổi vợ mà làm cho anh thành một người thạnh-vượng đến như vậy. Bạn tôi vui lòng kể cho tôi nghe :

« Anh cũng nhớ hồi tôi còn ở với vợ cũ. Tôi bị vợ tôi làm cho hết sức bực mình chỉ vì chuyện tiền bạc.

« Rồi sau tôi gặp được một người đờn bà khác biết cách làm cho tôi tin-tưởng ở cuộc đời, thấy mình là người quan-trọng. Tôi lấy làm vợ và bây giờ tôi vẫn là người cũ song là một người đã thành-công. Ấy là nhờ vợ tôi. Không bao giờ vợ tôi chỉ-trích tôi và nếu có chỉ-trích thì không nhằm lúc có bạn bè hay lúc đang ăn uống. Vợ tôi có chỉ-trích tôi nhưng không phải bằng giọng gay gắt.

« Phần nhiều, vợ tôi chỉ moi những ưu-điểm của tôi ra mà khích-lệ tôi khai-thác những ưu-điểm ấy ».

Trên đời, chúng ta thường thấy biết bao nhiêu bà vợ như vợ trước của anh Hans. Các bà ấy bị kích-động bởi một ý-chí mà nhà tâm-lý-học gọi là « ý-chí thất-bại ». Các bà ấy công-khai nói xấu chồng, kể chuyện chồng đã đánh mình, hoặc chồng thành-công trên đời nhờ những cách xảo-quyệt. Các bà ấy có một mặc-cảm chủ bại, và tiêu-diệt hết lòng tự-tín.

Những bà vợ ấy trái ngược hẳn với bà nội tôi.

Cái gì kích-động người đờn ông ?

Người đờn ông cũng kỳ-dị thật. Người ta nói rằng đờn ông là những đứa trẻ có thân-thể to lớn thôi.

Trong nhiều việc, người đờn ông như những trẻ sơ-sanh, cần đến một người đờn bà để săn-sóc cho mình, để nuôi dưỡng lòng tự ái của mình.

Muốn thành công một người đờn ông phải có đầy đủ một số điều-kiện và trước hết phải tự-tín. Không bao giờ có người nào thành công mà lại không có sẵn một cảm-tưởng tốt về cá-nhơn mình.

Nhà phân-tâm-học Sigmund Freud đã là người đầu tiên nhận-xét điều này: lòng tự-tín của một người đờn ông liên-quan mật-thiết với người vợ.

Muốn duy-trì được lòng tự-tín, người đờn ông cần có một người vợ biết luôn luôn nhắc mình rằng mình có thể thành-công lớn trên đời, mình là người có giá-trị. Điều đó có vẻ « trẻ con » quá, song đờn ông sanh ra đời như vậy đó.

Dư-luận của người vợ có thể giúp cho chồng thành công hay thất bại.

Chàng thanh-niên nọ thổi khẩu-cầm trước mặt một thiếu nữ để được thiếu nữ khen tài mình.

Freud còn nói rằng người đờn ông cũng như con gà trống, luôn luôn dương oai trước mắt gà mái. Thật là đúng. Freud nhận thấy rằng bên trong các hoạt-động của người đờn ông có cái ý muốn làm hài lòng phụ-nữ, và hài lòng riêng một người đàn bà là vợ mình. Nếu không có phụ-nữ trên trái đất thì đờn ông không còn hành-động gì nữa.

Gà chọi là một chiến-sĩ hăng-say nhứt và bạn có biết rằng nó không còn tánh háo-chiến nữa nếu nó không được ái-tình kích-thích.

Người nuôi gà chọi thường thả nó trong một bầy gà mái trước khi đưa đi dự cuộc đá gà. Trong khi ấy, lòng tự-ái của nó đối với bầy gà mái sẽ « thổi » nó lên, cho nó cái cảm-tưởng rằng nó phải chiếm giải vô-địch để xứng-đáng với sự ngưỡng-mộ của bầy gà mái.

Những người đờn ông cũng không khác mấy.

Người vợ là cần-thiết cho họ và khi chồng nghe vợ tự-hào có phước lắm mới lấy được người chồng đáng quý, đáng trọng, tức thì người chồng hăng trí mà lăn lưng vào công việc làm ăn để tỏ ra xứng-đáng với lời khen của vợ.

Trái lại khi người chồng đã bị coi là « người bỏ đi » thì anh ta không còn can đảm mà ngóc đầu lên nữa. Anh hết trí phấn-đấu. Anh ta đã chủ bại trước khi bước vào võ-trường của đời người.

Phần nhiều những người thành-công là những người sống cuộc đời gia-đình có hạnh-phúc. Vậy phụ-nữ muốn sung-sướng thì phương-pháp hiệu-lực hơn hết là làm cho chồng sung-sướng.

Chuyện bà Ford giúp chồng.

Hồi trẻ, Henry Ford chỉ là một cậu bé làm việc trong một trại trồng cây, mới học qua vài năm tiểu-học. Cậu thích máy móc và năm mười sáu tuổi cậu đến Detroit làm thợ máy. Buổi tối, cậu đi làm thêm nghề lau chùi máy đồng-hồ.

Hai việc làm đã giúp cậu được ba Mỹ-kim mỗi tuần.

Hồi ấy cậu thử tổ-chức một nhà máy làm đồng-hồ nhưng kế-hoạch của cậu thất-bại. Tương-lai của cậu đen tối.

Năm mười chín tuổi, cậu đã trở về sống trong

trại của thân-phụ và ít lâu sau gặp cô Clara Bryant. Ford đã bỏ ý-định làm giàu bằng cách chế ra một máy móc có ích cho đời, song Clara Bryant đã làm cho cậu thay đổi hẳn. Cô làm cho Ford cảm thấy *có thể* đạt một mục-tiêu khả-quan.

Hai người làm phép cưới ngày 11 tháng Tư năm 1888. Giấc mộng của Ford « làm được việc gì nổi tiếng » lại phát-khởi trong đầu óc cậu và cậu định cố-gắng tìm-tòi để chế ra một thứ xe không cần ngựa kéo.

Lấy những bánh xe bò cũ trong trại, Ford chế-tạo cái xe thử chạy bằng hơi nước nhưng thất-bại.

Bà Ford có rầy-rà ông Ford đã mất thì giờ vô-ích không? Bà có than phiền rằng bà bị người lối xóm chê cười vì có người chồng gàn-dỡ không? Bà có so-sánh chồng với ông nọ, ông kia đã có tài ra tỉnh làm việc với số lương hai mươi lăm Mỹ-kim mỗi tuần không?

Không. Bà không bao giờ làm cho chồng bực-tức. Trái lại, bà còn khuyến khích cho chồng tiếp tục các cuộc thí-nghiệm.

Ford đã thắng-lợi.

Vài tuần sau, Ford thấy một động-cơ sơ-sài mà người ta trưng-bày ở Detroit. Ông trở về nhà nói cho Clara hay ông đã tìm ra phương-pháp thực-hiện giấc mộng của ông.

Nếu ông có thể chế ra một động-cơ nhỏ chạy bằng dầu xăng mà gắn vào một chiếc xe, ông sẽ có một xe tự-động có thể chạy không cần ngựa kéo.

Vợ ông khuyến-khích ông và hỏi: « Tại sao mình không làm đi? » Ông trả lời rằng muốn làm, tất phải bán hết tài-sản, để có tiền đến Detroit ở. Lúc ấy, bà Ford không thốt ra một lời than thở nào, bà không hề nói những câu như vầy: « Trời đất ơi! Mình muốn giết tôi, tiết-kiệm cả năm không dám may một cái áo mới mà bây giờ bỗng nhiên mình đòi bán cái trại mà chúng ta đang làm ăn. »

Thay vì nói những lời ấy, bà nắm tay chồng đáp dịu dàng: « Em xin theo anh. »

Câu chuyện còn dài hơn nữa. Sau nhiều năm lao-lực, thất bại, hy-sanh và thí-nghiệm, nhiều năm ông Ford chứa chất trong nhà đầy những vật liệu cồng-kềnh, rút cuộc ông đã thành-công. Henry Ford sau trở nên một trong những người nổi danh nhứt, giàu có nhứt trong nước.

Ông cũng là người sống cuộc đời gia đình sung-sướng nhứt và điều ấy mới là điều quan-trọng. Ông đã nhiều lần khoe với bằng-hữu rằng trong 50 năm sống với vợ, không bao giờ ông bị vợ làm bực mình, không bao giờ vợ ông « kiếm chuyện » với ông. Không bao giờ bà Ford mất lòng tin-tưởng ở chồng.

Những người sung-sướng khác

Nguyên Thủ-tướng Winston Churchill cũng là một người thành-công nhờ ở cuộc đời gia-đình sung sướng. Trong cuốn « *Tiền sử danh nhơn* » tác-giả Henry và Diana Lee Thommas viết về Churchill như sau này:

« Nhờ lấy được bà vợ biết thông-cảm nên những cao-vọng của ông và những điều thực-hiện của ông tăng lên gấp bội. Có lẽ tăng lên quá mau nữa. »

Ông thẩm-phán danh tiếng Olivier Wende Holmes cũng đã nhờ hạnh-phúc gia đình mà lên địa-vị cao-sang. Lúc trẻ ông khó tánh, ít thỏa hiệp được với ai.

Khi ông lấy vợ rồi, vợ ông ảnh-hưởng đến tánh tình ông và ông trở thành người khả ái, nhã nhặn. Vợ ông không chỉ trích thẳng ông, bà chỉ hòa nhã, vui-vẻ, tước bỏ dần dần ở ông những tật xấu. Trong các cuộc tiếp tân, bà khiêm nhượng, cố ý đứng khuất đi để cho chồng nổi bật lên và có vẻ là một nhơn-vật quan-trọng.

Bà đã biến cải Holmes thành một người chồng lý-tưởng của đời bà.

Nghệ thuật để sung-sướng.

Các bà muốn hưởng cuộc đời sung-sướng, các bà nên nhớ điều này : Nếu bà muốn làm Hoàng-hậu thì hãy giúp cho chồng thành một ông Vua. Bà hãy duy trì lòng tự ái và lòng tin tưởng của chồng bằng cách gây cho chồng cảm-tưởng ông là người « vĩ-đại ».

Công-kích chồng và làm tiêu-tan lòng dũng-cảm của chồng. Sự khen ngợi là sanh-tố mạnh nhứt để tạo cho chồng ý-chí hoạt-động và giúp chồng thành-công.

Người chồng bà phải là chủ-nhơn trong nhà.

Sự tin-tưởng của một người đàn ông là do ở tư-tưởng của người vợ đối với mình. Nếu vợ gây cho

chồng cái cảm-tưởng chồng là người có giá trị, thì lòng tin-tưởng của người chồng tự nhiên tràn lan ra trong khi làm việc

Châm-ngôn :

Các bà hãy giúp cho chồng trở nên ông Vua trên đời.

CHƯƠNG XXXII

« CUỐN SÁCH HÀNG NGÀY » CỦA CÁC BẠN SAO THÀNH CUỐN SÁCH « BÁN CHẠY NHỨT »

Mới đây tôi vào văn-phòng thăm ông Smoke Ballew. một vị giám-đốc thương-mại nổi tiếng khắp nước, nhằm lúc ông đương thâu dụng một công-nhơn. Tôi tò mò muốn biết tại sao ông lựa chọn người này mà loại các người khác, trong khi trong hồ-sơ của anh ta không có gì hơn ai.

Ông Smoke đáp cách giản-dị : « Tôi thích giọng nói của người này.»

Một người được thâu dụng nhờ ở giọng nói ! Điều ấy làm cho tôi suy-nghĩ.

Thường có những người gây được một ảnh-hưởng tốt trong khi tiếp xúc với chúng ta mà chúng ta không biết đọ ở đâu có ảnh-hưởng ấy ; khi phân-tách ra, mới rõ là chúng ta ưa « giọng nói của anh ta ».

Mỗi người bình-thường mỗi ngày nói ra 30.000 tiếng tức là bằng với một cuốn sách nhỏ và « cuốn sách hàng ngày », ấy là một phương-pháp hoàn-hảo nhứt hay bất-lợi nhứt để quảng-cáo cho mình với những người chung quanh mình.

Những « cuốn sách hàng ngày » ấy nói lên rằng : « Đây là một người thông-minh hay vô học, một người gay-gắt hay có lượng, một người ích-kỷ, một người kiêu-căng, một người quyền-biến.»

Những sách ấy tuyên-bố những cá-tánh của chúng ta. Những người đối thoại với chúng ta đương nhiên phán-đoán về ta tùy theo lời ta nói, giọng ta nói, mà không chú-tâm đến yếu-tố nào khác.

Vậy bạn phải làm sao cho « cuốn sách hàng ngày » của bạn « xuất-bản » thành cuốn « bán chạy nhất ».

Cách nói rất quan-trọng.

Cách ta nói còn quan-trọng hơn cả những lời nói. Giọng nói của ta cũng có giá-trị như những lời nói của ta. Những lời nói đi thẳng vào khối óc, còn giọng nói đụng chạm vào tim người nghe

Và bạn cũng biết, trái tim ở gần túi đựng tiền của cái ảo là bận, hơn là khối óc, trong trường hợp bạn trông vào lời nói để « bán » món hàng gì, điều đình một vụ gì.

Cùng là một bài diễn-văn mà có người đọc rất hấp dẫn, có người đọc nghe buồn thiu.

Có lần tôi la lớn với con chó của tôi : « Lại đây ! » thì nó co giò chạy mất. Lần khác tôi nói dịu-dàng với nó : « Đi nơi khác ! » thì nó lại quấn-quýt ở lại bên tôi. Con chó đã vâng lời tùy theo ở *giọng nói* của tôi.

Một phụ-nữ có thể nói tiếng « Không » mà nghe có ý nghĩa như là « Có thể được ».

Một người đàn ông gọi một phụ-nữ là « Đồ quỷ » song tùy theo giọng nói mà hai tiếng ấy sẽ là một lời mắng nhiếc hay một lời khen thầm.

Bạn hãy tập giọng nói.

Bạn có thể gọi một thanh niên 20 tuổi là « Ông Mít » và cho anh ta cái cảm-tưởng anh là người quan trọng hay làm anh hiểu lầm là bạn chế nhạo anh.

Vậy bạn cần tập luyện giọng nói. Bạn cần nói những việc khác nhau với những giọng nói khác nhau, cũng như những tài tử tập diễn vai tuồng của mình trên sàn-khấu. Như vậy, bạn sẽ bỏ được cái giọng nói gay-gắt nó làm tiêu-tan ảnh-hưởng tốt của bạn đối với kẻ khác và làm cho người ta không theo về với quan-điểm của bạn.

Có một câu than phiền rất thông thường là : « Không ai chú ý đến tôi khi tôi nói. » Đó là vì người nói đã không có một giọng khả-ái.

Nếu bạn ở trong hạng người ấy, bạn nên nghe giọng mình rồi sửa chữa.

Trong quân-đội có dạy cách ra lịnh cho cấp dưới với một giọng sao cho cấp dưới vừa nghe lịnh là cảm thấy liền một uy-quyền bên trong.

Có một cách để bỏ dần giọng nói gay gắt là cố

gắng nói với một giọng thành-thật. Bạn đem hết thành-tâm thiện-ý ra mà nói chuyện, rồi những tình cảm của bạn sẽ thay đổi được phần nào giọng nói thiếu êm-dịu của bạn.

Dầu sao, bạn cũng cần thận-trọng về giọng nói.

Tránh giọng trầm buồn.

Tất cả mọi người Mỹ dù là bạn hay thù của cố Tổng thống Franklin Roosevelt đều đồng ý rằng Tổng-thống có một giọng nói hay nhứt để phát thanh ở đài vô-tuyến. Nghe giọng nói thâu thanh của ông, người ta nhận ra ba điểm dưới đây :

1.— Giọng nói của ông đi từ thấp lên cao. Nhờ vậy mà dễ nghe. Nếu nói với một giọng trầm-trầm, không thay đổi sẽ làm cho người nghe phải ngán và mệt tai.

Người nghe sẽ phải lạc ý mà suy-tưởng đến việc khác nếu không bị buồn ngủ.

Giọng nói của ông Roosevelt lên bổng xuống trầm có nhịp điệu.

Bạn hãy tập luyện điểm ấy nó giúp cho bạn thành-công.

2.— Ông Roosevelt thường nói với một giọng thấp, rất êm tai. Giọng này thuyết phục người nghe hiệu-quả hơn.

Có những người giọng nói cao quá ; đó là người

có tánh « nóng nảy ». Không gì mệt tai bằng lời nói the-thé hay rả-rích.

Giọng nói thấp, vừa tầm, tạo ra một cảm-tưởng tốt ở người nghe và giúp cho người nói có một tinh-thần vững-chắc và duyên-dáng nữa.

Tổng-thống Roosevelt nói chậm rãi và rõ ràng. Kẻ cáu kỉnh (quạo quọ) không vững tinh-thần, thường nói rất mau. Kẻ có tự-ti mặc cảm, thiếu lòng tin-tưởng cũng nói rất mau.

Bạn hãy tập-luyện phương-pháp của Roosevelt trong khi đàm-thoại với những người thân, để sau này thành tánh quen khi nói chuyuện với người khác.

Để ý đến lời nói.

Quy-tắc sau này sẽ giúp cho « cuốn sách hằng ngày gồm 30.000 tiếng » của bạn sẽ thành « cuốn sách bán chạy nhứt »: Bạn hãy nói đúng như là bạn suy-tưởng và suy-tưởng đúng lời nói.

Cần phải thành-thật trong lời nói, nếu không thì chẳng gây được ảnh-hưởng tốt với kẻ đối-thoại. Bạn có thể tạo ra giọng nói cho thích-ứng với hoàn cảnh nhưng kẻ đối thoại thấy liền là giọng nói giả-tạo, là một « lối đóng kịch ».

Còn cử-chỉ trong khi nói nữa, cũng là một lợi-khí mạnh mẽ để thuyết-phục và tỏ lòng thành thật của mình.

Khi đến thăm ông Smoke Ballew trong lúc ông đang

tuyển-lựa một công-nhân, tôi nhận thấy ở chàng thanh-niên được thâu dụng một điểm sau này là chàng suy-tưởng như là lời chàng nói và giọng nói của chàng tự đáy lòng phát ra. Chàng không có vẻ rụt-rè mà cũng không có vẻ xấc-xược. Chàng không nhìn thẳng vào ông chủ quá lâu cho ông khó chịu, chàng chỉ nhìn ông một chút rồi nhìn qua cái bàn của ông, kế đến chỗ khác...

Điểm đáng nói là chàng « biết nghe ». Khi ông Smoke nói gì, chàng hơi nghiêng đầu về phía trước như cố nghe cho rõ. Thái-độ của chàng tỏ ra chàng coi ông chủ tương-lai là một nhân-vật rất quan-trọng.

Tóm lại, bạn nên nhớ rằng mỗi ngày bạn nói ra tới 30.000 tiếng, ngang với chữ trong một cuốn sách nhỏ. Bạn phải lưu tâm làm sao cho cuốn sách ấy « bán chạy nhứt » bằng cách kiểm-soát giọng nói.

Châm ngôn :

Cách nói mới là quan-trọng.

CHƯƠNG XXXIII

LÀM CÁCH GÌ GIÚP ĐƯỢC KẺ KHÁC SỬA LỖI-LẦM ?

Một người dầu lầm lạc đến đâu, cũng muốn biện minh là có lý. Điểm đó các nhà tâm-lý-học gọi là trạng-thái « hợp lý-hóa » (rationalisation).

Lý-do khiến chúng ta muốn « hợp-lý-hóa » lỗi-lầm của chúng ta là nếu ta nhận sự lầm lỗi thì đụng chạm lòng tự ái, ta sẽ « mất mặt ».

Dầu có những bằng-chứng không chối cãi được, chúng ta cũng cố gắng tìm ra những lý-lẽ để biện minh và thuyết phục rằng điều ta làm là đúng.

Bạn hãy nhớ đến điểm chung của con người và nên thận-trọng khi cần sửa-chữa sự lầm-lạc của ai.

« Anh lầm rồi ! Câu ấy dễ làm mất bạn-bè.

Dầu người lầm-lỗi bị « dồn đến chân tường » do những bằng cớ mà bạn đưa ra, nhưng bạn vẫn chưa thắng đâu. Người ấy thay vì cám ơn bạn đã kéo anh ta về con đường ngay thẳng, lại để ý ghét bạn.

Con người đã không chịu đựng được lời chỉ-trích của chính mình mà nhìn nhận rằng mình lầm-lạc, thì cố-nhiên không dung thứ cho kẻ khác chỉ-trích mình.

Vậy bạn đừng tính sửa chữa cho kẻ khác, trừ ra khi cần-thiết.

Khi một người bạn kể một chuyện vui mà có điểm lầm lộn bên trong, thì khỏi cần sửa-chữa cho y. Điều ấy không quan-trọng.

Nếu có ai nói lộn một câu gì, cũng đừng sửa đổi cho y, ít ra nếu y trả tiền mình như một huấn-luyện-viên của y trên đường đời.

Lý-do duy nhất thúc đẩy mình sửa chữa kẻ khác là vì mình tự coi là người trên còn kẻ khác bị đẩy xuống hàng dưới. Mình sẽ làm tổn-thương lòng tự-ái của y, làm cho y thất-thể-diện.

Khi nào cần sửa chữa ?

Cố nhiên có những trường-hợp cần sửa chữa kẻ khác. Nếu một nhơn viên trong văn phòng mình làm sai điều gì, mình cần sửa chữa cho y. Một người chủ khôn khéo sẽ không nói : « Anh Mít, anh làm hư việc rồi. » Người chủ sẽ được anh Mít cố gắng làm việc hơn và hợp tác chặt chẽ hơn, nếu ông « giúp » anh sửa chữa lỗi-lầm.

Bạn hãy thực-nghiệm các quy-tắc sau đây đã từng được thử-thách có hiệu-quả ; bạn sẽ được người khác cộng-tác chặt-chẽ hơn :

1.— Tìm cho người lầm-lỗi một cách bào-chữa.

Cho y cảm thấy có một lý-do chánh đáng đã khiến y phạm lỗi. Nếu bạn nói câu : « Kẻ ngu dần cũng

không làm như vậy ! » bạn sẽ gây ra sự căm tức. Thay vì câu ấy, bạn hãy giúp người ta cố-gắng hơn bằng cách nói : « Lỗi của anh, bất cứ ai cũng có thể phạm vào ! Chính tôi cũng có lần làm điều lầm-lỗi ấy. »

2.— Khen trước khi trách.

Tôi có một ông chủ cũ rất khéo : ông Erwin Huber. Ông luôn luôn vỗ vai tôi trước khi « đá đít » tôi — (tức trách-cứ) — khi tôi phạm lỗi. Ông có những câu nói mánh-lới như sau đây :

« Anh luôn luôn nói đúng lý, nhưng mà... »

« Những người chỉ-huy khôn-khéo như anh mà lại thường phạm sự lầm-lạc ấy đấy... »

« Thường thường anh thận-trọng lắm mà... Bây giờ việc đã xảy ra rồi, anh cho tôi biết tại sao ? »

« Khi tôi còn ít tuổi như anh, tôi cũng lầm-lỗi như vậy ».

3.— Để cho người lầm-lỗi một thiện-cảm.

Khi bạn cần sửa chữa ai, nên làm cách nào cho người ta còn có đường rút lui, với lòng tự-ái không bị thương-tổn.

Đó là phương-pháp của đại-tướng Mac Arthur khi ông phải nắm tình-thế rất tế-nhị ở Nhựt-bổn.

Cần để cho người đời một cảm tưởng hài lòng hơn là cho họ cái ý-niệm họ thấp kém, bé nhỏ.

Đừng nhấn mạnh vào sự quan-trọng của điều lầm-lỗi ; coi như chỉ là một lỗi nhẹ hơn hết.

Bạn không bới móc hết sự lỗi-lầm của kẻ phạm lỗi. Bạn hãy khuyến-khích kẻ có lỗi để lần sau y cố-gắng làm hoàn-hảo hơn ; bạn dùng 5 tiếng « huyền-diệu » sau đây :

« Tôi tin cậy nơi anh ».

Năm tiếng ấy đem lại cho bạn biết bao sự cộng-tác chân-thành !

Năm tiếng ấy gây cho người khác sự ao-ước làm việc gắt hơn để giúp bạn.

« Tôi tin cậy nơi anh ! »

Câu ấy là một khích-lệ hữu-hiệu để người ta làm việc hăng-hái hơn và cẩn-thận hơn, vì người ta thấy cao-cả khi được ai tin cậy.

Đã được tin cậy, thì con người sẽ cố-gắng để duy trì sự tin cậy ấy.

Châm-ngôn :

Đừng sửa lỗi ai, hãy giúp người ta sửa chữa lấy.

CHƯƠNG XXXIV

TẠI SAO CẦN TẬP NHỚ TÊN NGƯỜI

Người đời ưa nghe nhắc đến tên mình. Nhạc-điệu êm đềm nhứt là âm-thanh của chính tên mình phát ra.

Tôi cũng thích nghe tên tôi. Nhắc đến tên tôi làm toại-nguyện lòng tự-ái của tôi, cho tôi cảm-tưởng là người quan-trọng và tôi sẽ như trăm, ngàn người khác, sẵn-sàng trả với giá rộng rãi để được nghe nhắc đến tên tôi.

« Thưa ông Wheeler, chúng tôi hôm nay có món t hịt bò đặc biệt của ông đây ! » Khi tôi nghe người dọn bàn lanh-lẹ nói câu ấy với tôi, tôi thấy tự hào.

« Xin kính chào ông Wheeler ! » Một người làm công cho hãng du lịch, hay một công-nhân khách-sạn, một người bán hàng chào tôi như vậy, tôi liền phải cố gắng đặc-biệt để làm vừa lòng họ và trở thành thân-chủ của họ.

Một hôm tại miền Tây xứ Texas, tôi vào một tiệm hớt tóc mà 10 năm tôi chưa bước chân tới, người thợ bèn chào hỏi tôi : « Kìa ! Ông Wheeler, xin chào ông ! »

« Tại sao anh nhớ được tên tôi kia ! ». Tôi hỏi với vẻ ngạc-nhiên ; tức thì người thợ đáp : « Nhớ

tôi nhớ tên thân-chủ mà mỗi năm công-việc làm ăn của tôi tăng được 3 000 Mỹ-kim ».

Câu này làm cho tôi suy-nghĩ. Đó là một phương-tiện dễ dàng cho các người bán hàng, các nhà băng, các trạng sư, cho bất cứ ai muốn tăng số lợi-tức hàng năm của mình. Chỉ có phương-tiện giản-dị là nhớ tên.

Bạn tôi, ông Clarence Draggert, một hôm nói với một người bán hàng trong hạng tiểu công-nhân : « Chỉ cần có trí nhớ, là anh có thể làm lương 15.000 Mỹ-kim mỗi năm thay vì 100 Mỹ-kim mỗi tuần mà tôi trả cho anh ».

Người bán hàng ấy có trí nhớ rất kém về tên người. Vì thế mà anh ta lúng túng khi tiếp khách và mất thân-chủ.

Thật là một sự thiệt-thòi lớn. Nếu nhớ được tên người khác thì mình sẽ kiếm được thêm tiền và thêm bạn nữa. Người đời vẫn thích bỏ tiền ra để được nghe nhắc đến tên mình.

Sức huyền-ảo của danh-tánh.

Andrew Carnegie đã đặt tên cho một trong những nhà máy của ông là « Nhà máy Edgar Thompson ». Sau đó, ông Thompson, Chủ-tịch ban Quản-trị Công-ty Hỏa-xa « Pensylvania Railroad » đã tranh đấu để cho nhà máy ấy được bán đường sắt xe lửa công ty này.

Ông Duke, vua thuốc lá, đã nhận lời tặng một

số tiền lớn lao cho một trường trung học nhỏ ở vùng bắc xứ Caroline đã đổi tên là « Trường trung học Duke ».

Cầm lái xe hơi trên đường trường, chúng ta thấy biết bao nhiêu là tên các hãng trên các bảng quảng-cáo. Mọi người đều muốn nghe nhắc đến tên mình và tên mình được viết ra nữa.

Thật là một sức nhiệm-mầu khi nói đến tên người đời.

Bạn đừng nói rằng bạn không có trí nhớ. Người ta đã chứng minh nhiều lần rằng có thể có trí nhớ dai nếu chịu tập-luyện và sử-dụng trí nhớ một cách đúng đắn.

Bernard Zufal khi còn trẻ, trí nhớ rất kém. Một hôm ông đọc một chuyện nhỏ về vấn-đề luyện-tập trí nhớ, ông bèn lưu tâm đến. Ông cũng tập luyện và sau thành công. Ông có thể học thuộc lòng tên 20.000 món hàng in trong cuốn « Tổng mục hàng hóa » của hãng General Electric.

Ông có thể học thuộc hết trọn một số báo *Saturday Evening Post* trong một tiếng đồng hồ. Ông đã học thuộc lòng tất cả số điện-thoại trong sổ điện thoại của địa-phương Bronx gồm 1.174 trương. Cứ đọc bất cứ tên ai trong cuốn ấy là ông có thể nói liền số điện-thoại của người ấy.

Tôi đã thấy trong một bữa tiệc ông Bob Nult, một nhà chuyên môn nghiên cứu về trí nhớ, đã đọc một hơi 100 tên của khách dự tiệc; rồi đến vợ ông

ta đứng lên nhắc lại đúng như ông, để chứng minh rằng bất cứ ai cũng có thể học được bí-quyết của trí-nhớ.

Có lẽ bạn muốn tập luyện để nhớ hết tên trong một cuốn sổ điện-thoại song bạn cũng muốn nhớ hết tên người quen biết và điều ấy sẽ làm giàu cho bạn.

Muốn có một phương-pháp để nhớ dễ dàng tên người, bạn hãy đọc chương sau.

Châm-ngôn :

Nhớ tên người tăng số thương-vụ.

CHƯƠNG XXXV

LÀM SAO ĐỂ NHỚ TÊN NGƯỜI KHÁC

« Quên » là một tiếng độc-ác nhất trong ngôn-ngữ.

Khi ta quên tên người khác, đó là một sự khinh miệt người ta. Đó là tỏ ra người ấy không xứng ghi tên trong trí nhớ của ta.

Một chủ tiệm nữ-trang một hôm sử-dụng cái quảng cáo vẽ một thiếu-phụ đau khổ, ngồi tại nhà nhìn cuốn lịch ; quảng-cáo ấy ghi có một câu : « Chàng đã quên rồi ! » Sự « quên » làm cho người khác đau khổ hơn bất cứ việc gì.

Bạn thường nói rằng bạn không thể nhớ tên được. Nhưng ví-dụ tôi giới thiệu với bạn một người và nói rằng ông ta sẽ cho bạn 1 triệu Mỹ-kim hay sẽ vào bảo-hiểm hãng của bạn, đóng một số tiền lớn, thì bạn có quên được tên ông ta không ? Chắc là không.

Dầu tên của ông có khó đọc như : « Pfstchzorkem » bạn cũng sẽ nhớ mặt và còn ghi mãi vào trí nhớ cả số điện-thoại cùng địa-chỉ của ông nữa.

Tại sao thế ? Vì bạn chú ý đến ông, nên đã chịu khó nhọc một chút và mất chút ít thì giờ để nhớ tên ông.

Một người thợ không bao giờ quên giờ ra về.

Nhà phân-tâm-học Sigmund Freud nói rằng chúng ta quên là do tự ý muốn quên.

Tôi bỏ quên cặp da của tôi ở nhà là vì tôi không muốn đi làm. Có người cho ta một cái cà-vạt mà ta không muốn thắt, ta bỏ quên xó tủ rồi ta quên luôn. Sự quên thường là một việc mà tiềm thức bầy ra để trêu chọc ta.

Nếu bạn muốn nhớ tên ai, bạn hãy đặt cái nguyên tắc là chú-ý đến người ấy. Chỉ cần *muốn* nhớ tên người ấy là trí nhớ của bạn sẽ cải-tiến.

Người ta thường nhắc đến sự thành-công trên trường chánh-trị của ông Jim Farley đã nhờ khả-năng giúp ông có thể kêu tên họ của hàng ngàn người.

Ông Samuel Gompers, nhà lãnh-đạo các nghiệp-đoàn thường khoe rằng ông vẫn gọi các đoàn-viên bằng tên của họ. Khả-năng ấy đã tạo ảnh-hưởng cho ông trong giới lao-động.

Nếu bạn đã có ý muốn tập nhớ tên người khác, bạn hãy luyện theo ba điểm Wheeler sau này.

Ba điểm đã được thí-nghiệm có kết quả.

Điểm Wheeler số 1 : Hiểu rõ tên người ta.

Thường người ta hay quên tên người đối-thoại và tỏ vẻ khó-khăn để yêu cầu người nầy nhắc lại danh-tánh. Rồi người ta lắp-bắp nói lại, không cố-gắng đọc cho trúng nữa.

Nếu bạn hiểu rõ người đối-thoại ngay lúc đầu thì

chắc-chắn 99 phần 100 là bạn không quên được. Bạn sẽ không gọi ông « Hoa » ra ông « Hòa ». Bạn sẽ không làm cho bà « Hường » phải ngượng-nghịu bối-rối vì gọi lầm tên bà ra « Hương ».

Có một cách chắc-chắn để đọc trúng tên người mới quen biết là nghe cho rõ-ràng khi người ấy được giới-thiệu với mình hay tự giới-thiệu danh-tánh. Lúc này bạn đừng để cho tâm-trí viển-vông đưa mắt mơ-màng nhìn đi chỗ khác. Bạn hãy nhìn thẳng vào người đối-thoại, nhớ kỹ tên người này khi vừa nghe lọt vào tai. Bạn tập trung sự chú-ý vào tên người ấy và nghe rõ-ràng để nhớ từng vần khi nghe lời giới-thiệu.

Nếu nghe kỹ mà vẫn không nhớ được, hiểu được tên người ta, bạn hãy tránh việc làm cho người ta bối-rối bằng câu này: « Xin ông làm ơn nhắc lại quý-danh lần nữa. Tôi xin lỗi, tôi nghe không rõ. »

Người đối-thoại thấy tự-hào mà được bạn nhớ rõ tên ông ta ngay lần đầu.

Điểm số 2: Nhắc lại tên người ấy.

Sau khi nghe giới-thiệu tên một người nào, bạn hãy nhẩm trong miệng, nhắc lại một lần, hai lần rồi lần thứ ba nữa. Bạn sẽ ghi vào trí nhớ rất lâu.

Bạn nhắc lại tên người ấy trong một câu nhỏ nhặn: « Tôi rất hân hạnh được nghe danh ông Hoàng-Phương ». Đừng nói vắn tắt: « Rất hân hạnh. » Cần lập lại tên người đối thoại, đặng nhớ kỹ. Rồi bạn in vào trí nhớ nhiều lần để khỏi quên sau này.

Trong những câu nói đầu, bạn tìm cách xen tên họ người ấy vào, để nhắc đi nhắc lại cho nhớ. Rồi sau đó, hai tiếng « Hoàng-Phương » sẽ chôn chặt vào gần cốt của khối óc bạn. »

Khi chia tay từ biệt, bạn cũng đừng dùng câu: « Tôi mong gặp lại ông » mà cần nói: « Tôi mong gặp lại ông Hoàng-Phương lần nữa. »

Bạn hãy vùi sâu cái tên ấy vào tâm trí. Nhờ sự nhắc đi nhắc lại bạn sẽ nhớ mãi.

Tóm lại bạn nhớ quy-tắc thứ 2 như vầy: « Tìm cơ-hội để nhắc tên người đối-thoại 3 lần trong khi nói chuyện. »

Điểm số 3: Liên-hợp tên người với một sự-kiện gì.

Nếu bạn liên-hợp tư-tưởng, lấy tên người bạn mới mà đối chiếu với một sự-kiện gì, bạn sẽ không thấy khó khăn khi phải nhớ kỹ lấy.

Đó là bí-quyết thứ ba để nhớ tên người.

Sự-kiện mà bạn đem đối-chiếu tên người ấy càng giản dị, thông thường, bạn lại càng nhớ dai hơn. Ví dụ ngay lúc mới gặp ông Huỳnh-Nam, bạn nghĩ liền trong đầu óc rằng: « Ông này họ Huỳnh ở miền Nam. » Do đó cái tên « Huỳnh-Nam » chôn chặt vào trí nhớ.

Hình ảnh càng tầm-thường bao nhiêu, ta càng dễ nhớ tên người bấy nhiêu.

Bạn sẽ không cần phải lắp-bắp hỏi: « Ông... gì nhỉ? » khi bạn gặp lại ông ta lần thứ hai; bạn cũng không khó nhọc khi phải nhớ tên người ấy.

Ba quy-tắc trên đây đã được thí-nghiệm có thành-quả để giúp bạn nhớ tên người. Có thể tóm tắt như sau :

1.— Hiểu rõ tên

2.— Nhắc lại tên

3.— Liên-hợp với một sự-kiện.

Phương-pháp Mark Twain.

Còn một phương-pháp sau này nữa của Mark Twain.

Sau khi từ biệt người vừa gặp gỡ, bạn ghi trên miếng giấy tên người ấy. Bên cạnh, bạn vẽ thêm một vài nét sơ-sài hình-dung món vật liên-hệ đến tên người ấy. Ví dụ bạn vừa nói chuyện với ông « Đỗ Bình ». Bạn liên tưởng đến cái « bình » bị « đổ » thì bạn vẽ liền bên cạnh tên ghi trên giấy một cái bình đổ.

Lối ấy lố bịch chăng ? Không đâu. Đó là thêm một phương-tiện nữa để ghi tên người mới quen biết vào trí nhớ.

Ông Marchall nổi tiếng là nhờ ông có trong túi một cuốn sổ nhỏ ghi chép những ý-kiến, những tên người cần phải nhớ.

Ghi chép một điều gì trong sổ tay là phương tiện chắc chắn nhứt để in sâu vào tâm trí.

Phương-pháp này tăng thêm bạn và tăng thêm tiền bạc cho ta.

Châm ngôn :

Người đời sẵn sàng « trả tiền » để được nghe kẻ khác nhắc đến tên mình.

Sađéc, Dec 5, 2014

CHƯƠNG XXXVI

NHỮNG MÁNH LỚI NHỎ ĐỂ NHỚ

Dưới đây là ba phương-pháp đã thấy công-hiệu để nhớ những tài-liệu quyết định trong khi đề-nghị một vụ gì :

1.— Lời lẽ của mình pnải hợp-lý, có mạch lạc : nếu bạn nhảy từ đầu này đến đầu kia, bạn sẽ thất-bại ; bạn hãy đi cho có trật-tự, hợp-lý, từ một đến hai rồi đến ba. Như vậy bạn sẽ nhớ hết tất cả các điểm trình-bày.

2 — Bạn hãy nhẩm trong miệng : « Điểm 1, rồi điểm 2, điểm 3 ». Như vậy sẽ tránh được sự lộn xộn do việc nhảy từ điểm 1 đến điểm 5 hay điểm 9. Bạn sẽ kiểm-soát được xem đã nói tới đâu trong cuộc trình-bày ý-kiến của bạn.

Điều đó cũng giúp người đối-thoại nhớ được cái lý lẽ của bạn trong một trật tự hợp-lý. Và người ấy sẽ chấp nhận mau lẹ đề-nghị của bạn.

3.— Bạn hãy khởi sự bằng cách trình bày những lợi lộc *lớn* trước đã. Bắt đầu bằng những cây bài « chắc thắng » rồi bạn đi kế tiếp đến các cây bài sau, từ lớn dần dần đến nhỏ.

Như vậy nếu bạn bỏ sót điểm nào hay người đối

thoại cắt ngang lời trình-bày của bạn, thì ít ra bạn đã kể ra được đủ hết các điểm quan-yếu. Vậy bạn hãy khởi sự luôn luôn bằng những cây bài chắc chắn hơn nết.

Để nhắc-nhở trí nhớ.

Có nhiều người than phiền hay quên dù đã tập luyện một phương-pháp gì đó để giúp trí-nhớ. Ví-dụ buổi tối định sáng hôm sau sẽ làm một việc rồi lại quên.

Trong trường-hợp ấy biết làm sao bây giờ ?

Bạn hãy dùng những dấu hiệu bắt bạn phải nhớ, như phương-pháp sau đây :

1.— Cột sợi dây vào ngón tay. Lối này giản-dị và trẻ con quá phải không ? Chắc vậy, nhưng nó lại có công-hiệu đáng kể. Nó nhắc bạn có một việc gì đó phải làm, rồi bạn sẽ nhớ ra việc ấy.

2.— Hoặc bạn nhét miếng giấy vào chiếc nhẫn đeo tay của bạn. Bạn giữ miếng giấy ở đó, dù nó kỳ-cục, làm phiền cho bạn. Bạn hãy giữ cho đến lúc làm công việc đã định, rồi mới lấy miếng giấy bỏ đi.

3 — Hoặc liệng xuống đất một cuốn sách hay một gói thuốc. Bạn chỉ lượm nó lên khi đã làm công việc bạn định làm.

Bạn có thể để chiếc giày lên mặt tủ đựng ly tách. Sáng mai thức dậy bạn lấy giầy mang vào chân thấy nó nằm trên mặt tủ, bạn sẽ hỏi : « Tại sao giầy lại

ở chỗ này kia ? » Thế là bạn phải nghĩ đến và nhớ ra việc gì đó cần phải làm.

Để một đồ vật gì ở một nơi bất thường, sẽ nhắc nhở trí nhớ của bạn.

Đó là dấu-hiệu báo thức trí nhớ, giúp đỡ trí nhớ.

Trên đây chỉ là những « tiểu-xảo » mau chóng để kích-thích trí nhớ. Những tiểu-xảo ấy lố bịch nhưng chúng có hiệu-năng. Nếu bạn áp dụng, bạn sẽ không còn phải bối-rối mà nói với một người quen biết hay một thân chủ câu này :

« Tôi tiếc quá ! Tôi đã quên tuốt việc ấy ! »

Châm-ngôn :

Trí nhớ làm ra tiền bạc.

CHƯƠNG XXXVII

BẬN QUẦN ÁO SAO CHO CÓ NHÂN-CÁCH

Tất cả các điều mà bạn đã nghe trình bày từ đầu cuốn sách đến giờ sẽ không giúp ích gì cho bạn trên đời, nếu bạn không đọc chương này và đem thực-tập ngay lập tức.

Nghệ-thuật ăn bận (ăn mặc để làm tăng nhân-cách cũng quan-trọng như những phương-pháp cần-thiết đã nói trên để tăng nhân cách vậy.

Nhân cách của bạn có thể bị che lấp dưới một lớp quần áo bận cẩu thả, không thích-hợp. Nó cũng có thể bị thương tổn vì một cái « cà-vạt » lòe-loẹt quá.

Nếu quần áo của bạn đập mạnh vào mắt người khác trước khi nhân-cách của bạn được biểu-lộ, bạn không có hy-vọng gì thành công được.

Khi bạn bước vào một phòng nhóm, đến gần một đám người nào, hay khi bạn trình-diện lần đầu, không nên để cho các người tiếp bạn phải « nhìn thấy » liền quần áo bạn, mà phải để cho họ « cảm thấy » bạn là người có phong-vị.

Một phụ-nữ tới một nơi công-cộng. Có những người hỏi nhau : « Bà ấy bận quần áo gì vậy ?» Rồi họ bình

phẩm : « Ồ ! Một cái áo vàng và những nữ-trang giả... Còn đôi giầy thì... ôi thôi...»

Cần phải được lời khen-ngợi quần áo như sau : « Bà ấy bận cái áo nhã nhặn, không để ai chú-ý.. Lối phục-sức có vẻ đàng-hoàng lắm ».

Bạn đừng để cho người khác phải chê bạn là chàng « công tử diêm dúa ». Nếu người ta bị chóa mắt vì lối phục-sức của bạn người ta sẽ không thấy nhân-cách của bạn nữa.

Bộ quần áo thích-nghi là điều cần-thiết. Bạn sẽ thiếu phong-vị đàng-hoàng nếu bạn bận áo thể-thao để đi dự một dạ-hội. Cần phải biết trong trường-hợp nào bận thứ quần áo nào ?

Bạn hãy nghe câu đáp của Lord Chesterfield : « Hãy ăn bận chỉnh tề khi đến một nơi có những người bận quần áo chỉnh-tề và ăn bận giản-dị khi các người khác bận quần áo giản-dị ».

« Bề ngoài » của bạn rất quan trọng, khi muốn nâng cao giá trị trước một chủ-nhơn tương lai của bạn hay trước một người thân-chủ, một người quen biết ; người vị hôn-thê đứng trước một người chồng vị-lai cũng vậy.

Tiếc thay ! người đời chỉ nhìn qua « bề ngoài » là có liền một ý-kiến « chớp nhoáng » về bạn, cũng như người ta xét đoán cuốn sách do lối trình bày cái bìa. Bởi vậy các nhà xuất-bản lo « bận áo tốt » cho cuốn sách mà họ in ra bán.

Một người chú-ý đến sự phục-sức có yếu-tố thành

công hơn là người, vì quần áo mà không được thiện cảm trong buổi trình-diện đầu tiên.

Bạn hãy thận trọng « bề ngoài » của bạn.

Quần áo là cá-tánh con người

Một bộ quần áo treo trong tủ một hiệu may không có ý nghĩa gì. Khi nó được bận vào người nào nó mang cá-tánh của người ấy. Bộ quần-áo tức là nhân cách của bạn. Nó thuộc về con người của bạn.

Bởi vậy cần phải lựa chọn thứ quần áo thích nghi với nhân cách mình, chớ đừng để cho nhân cách mình phải chịu mang tánh-cách của quần áo.

Quần áo của bạn là biểu-hiệu nhân-cách và có thể cho người ta xét đoán bạn là người cục-cằn hay nhã-nhặn, vô-lễ, lộn-xộn, cẩu-thả, liều-lĩnh, hung-hàng, kiêu hãnh hay là người có lễ độ, có học-thức.

Bạn phải chú ý sao cho lối phục sức được thích nghi, không bận quần áo loè-loẹt.

Bạn có để ý rằng quần áo còn biến-cải cả tinh thần của bạn nữa không ?

Nó có thể thay đổi tánh tình bạn. Bạn thử mang đôi giày cao cổ, bạn sẽ thích ngồi lên góc bàn, đưa đầy cái chân. Nếu bạn mặc một bộ lễ-phục, bạn thấy muốn đứng thẳng người ra vẻ đứng đắn.

Người ta có thể thay đổi cá-tánh nhiều lần trong một ngày bằng cách thay đổi quần áo.

Quân lính ăn bận đồng phục để cho họ phải hành-động và suy-tưởng một cách nhất trí. Những tù binh cũng vậy. Nếu người ta cho phép quân đội và tù binh bận quần áo tùy thích cá-nhân, họ sẽ hành động cá nhân và không còn là một đơn-vị có phối hợp, để chỉ-huy và kiểm soát nữa.

Quần áo có một ảnh hưởng trực tiếp đến tâm hồn người ta.

CHƯƠNG XXXVIII

KHI NÀO LIỆNG QUYỂN SÁCH NÀY ĐI...

Chắc hẳn có nhiều bạn coi chương này như là một « tà thuyết » vì tôi chỉ sẽ cho bạn đọc « cách nổi giận » trong khi cuốn sách này khuyên bạn những điều « thỏa hiệp với người đời ».

Bất cứ quy-tắc nào cũng đặt ra các trường-hợp đặc biệt. Có khi một sự nổi giận chánh-đáng lại giúp cho chúng ta dễ thỏa-hiệp với kẻ khác.

Theo quy-tắc thông-thường, người nào bình-tĩnh và điềm-đạm là người nắm vững được tình-thế. Tuy nhiên cũng có lúc sự nóng giận có kiểm-soát lại là lợi-khí mạnh-mẽ nhứt để kéo người khác về với quan niệm của mình.

Điều thứ nhất cần biết là phải sử-dụng sự nổi giận một cách ôn-hòa.

Điều thứ hai là cần nhận xét rằng vấn-đề không thể giải-quyết bằng cách nào khác nữa thì mới nổi giận.

Những « người hùng » cũng phải lùi bước trước một sự nổi giận thật-sự có lý-do chánh-đáng.

Một hôm tôi thấy một cái xe hơi lộng-lẫy

yên-lặng tiến chầm chậm đến bên cạnh một phụ-nữ rồi bất-thần bóp kèn một tiếng lớn làm cho người đàn bà hết hồn muốn té xỉu. Lúc ấy có một ông già chừng 70 tuổi, người nhỏ bé, bước tới gần người cầm lái xe hơi, một người to lớn, nặng chừng 170 ki-lô, và xổ ra một tràng những tiếng nghiêm trách người này với một giọng cương-quyết.

Người cầm lái thân hình to lớn ấy « co vòi » lại không dám tỏ nửa lời phản đối. Y đã bị khuất-phục bởi sự nổi giận chánh đáng của ông già. Đó là một ví-dụ rõ ràng về sức mạnh của sự nổi giận khi có lý-do chánh-đáng.

Sự nổi giận là một yếu-tố thúc-đẩy hành-động nó là một động-lực mạnh mẽ nữa. Song phải sử-dụng một cách thận trọng. Trong những trường-hợp cần chấm dứt những tình trạng ươn-hèn, lười-biếng trong văn-phòng, một sự nổi giận khôn-khéo sẽ là phương pháp hiệu-lực hơn hết.

Bạn hãy dùng phương-pháp ấy một cách ôn-hòa khôn ngoan ; bạn cần xét trước để thấy rõ là không còn biện-pháp nào hơn nữa thì mới phải dùng đến.

Khi bạn gặp một người quá tự-tôn tự-đại, muốn tìm cách lấn áp bạn, bạn đừng có hạ mình quá. Vì hạ mình, sẽ bị người ấy coi như rơm rác.

Bạn không thể tìm một thỏa-thuận với hạng người ấy vì y sẽ coi là một dấu-hiệu nhu-nhược và lại lấn bước hơn nữa.

Chỉ còn một biện-pháp là nổi giận.

Áp dụng cả với cá-nhân mình.

Một biện-pháp rất hay nữa là sử-dụng sự nổi giận ngay với chính mình. Sự nổi giận là một biện-pháp mạnh-mẽ để ảnh-hưởng đến kẻ khác cũng là một yếu-tố hiệu-lực để ảnh-hưởng đến cá-nhân mình.

Nhiều người lên những bậc cao sang trong xã-hội là nhờ sự hướng-dẫn của một cơn tức giận.

Clarence Darrow có lẽ cứ là một luật-sư tầm-thường mãi nếu ông không có lần bồi sung vì một lời nói của một bà nghiệp-chủ. Ông mua tòa nhà của bà này, trả trước 500 Mỹ-kim, còn 3.500 Mỹ-kim trả sau từng tháng một.

Bà chủ nhà nói giễu ông một câu : « Tôi nghĩ rằng suốt đời, ông khó mà kiếm được 3.500 Mỹ-kim. »

Câu nói ấy đâm mạnh vào lòng tự-ái của luật-sư khiến ông nổi giận, quyết tỏ khả-năng của ông để đính-chánh lời nói của bà nọ. Sự cương-quyết và cao-vọng của ông đã được hướng-dẫn khôn khéo đến chỗ ông thành một luật-sư nổi tiếng và giàu có.

Riêng về cá-nhân tôi, có lẽ tôi cũng không thành một nhà hùng biện, nếu một hôm tôi không phải nghe một giáo-sư đại-học phê-bình rằng tôi rất kém cỏi, không thể nào nói ở trước công-chúng được.

Lời phê-bình ấy làm cho tôi tức giận và làm tiêu tan sự sợ-sệt, e-dè của tôi trước thính-giả. Tôi đã nhận sự thách-đố của vị giáo-sư và tôi đã thành-công.

Văn-sĩ John D. Murphy một hôm đưa bài văn của ông cho một giáo-sư đọc. Đọc xong, vị giáo-sư xé đi và nói : « Anh nên để thì giờ mà học cái gì khác có ích cho anh hơn. Chẳng biết tại sao anh dám nghĩ rằng anh sẽ có thể viết văn được. »

Murphy thuật cho tôi nghe chuyện ấy và cho biết rằng từ hôm ấy ông thấy một ý-chí cương-quyết viết văn dầu có phải « tan xương nát thịt » cũng cứ viết. Rồi nay, những bài của ông được đăng lên 40 tạp-chí.

Châm ngôn :

Làm sao cho sự nóng giận làm việc cho mình, chớ không chống mình.

CHƯƠNG XXXIX

MỘT BÍ-QUYẾT NỮA : LÚC THÍCH-HỢP

Những tác-giả và diễn-giả chúng tôi có những phương thức huyền ảo để giúp bạn gây tình hữu-nghị, thành công trong sự đề-nghị công việc làm ăn.

Nhưng khi bạn áp-dụng, có khi bạn nói : « Tôi tưởng tôi không thể làm như lời anh chàng này chỉ dẫn. Anh ta nói nghe dễ quá ! »

Bạn đọc một cuốn sách dạy làm bếp, đóng một tàu buồm, viết một vở kịch, bán xe hơi, hay dạy các thỏa hiệp với người đời, nhưng bạn lại tưởng rằng bạn không bao giờ thành-công dễ dàng như vẽ bức tranh ba màu trong cuốn-sách.

Bạn nghe lời khuyên của một người nào về thuật nói trước công chúng, thuật gây thiện cảm hay thuật trở nên một người vui tánh, rồi bạn cho rằng « khó làm được ».

Có sự gì trục-trặc ?

Không có gì trục-trặc trong phương-pháp thi hành.

Chỉ thiếu một bí-quyết để pha-trộn vào phương pháp : là « lúc thích-hợp. »

Đó là bí quyết để xin được một sở làm, một việc tăng chức, hoặc để yêu-cầu một cuộc hôn-nhân ; đó cũng là bí-quyết để người ta có thể thành một diễn giả.

« Lúc thích-hợp » là yếu tố cần-thiết ; nếu thiếu thì không thành được.

Nở nụ cười song chờ lúc.

Cuốn sách về nghệ-thuật tìm thêm bạn khuyên ta rằng : « Hãy nở nụ cười khi gặp ai lần đầu. »

Giáo-sư dậy đánh « golf » khuyên ta : « Chăm chú nhìn vào trái banh ! »

Một chuyên-viên về khoa nấu bếp bảo ta : « Cần thêm hành, tỏi vào món ăn này. »

Elmer Wheeler thì nói : « Đừng bán miếng bít-tết, nên bán mùi thơm phát ra ở miếng bít-tết. »

Đó là những lời khuyên khôn-khéo, đã từng được thực nghiệm.

Nhưng nếu bạn không lựa đúng lúc thì những lời khuyên ấy vô hiệu.

Sách bảo bạn : « Nên nở nụ cười ». Nhưng nếu bạn lựa lầm lúc không thích hợp thì kẻ thấy bạn nở nụ cười sẽ tự bảo : « Thằng cha khờ khạo này có chuyện gì mà mỉm cười nè ! »

Cười không nhằm lúc sẽ làm cho ta thành lố-bịch.

Câu chuyện thỏi « sô-cô-la ».

Có một đứa nhỏ kia muốn xin ba nó mua cho một thỏi « sô-cô-la ». Hôm ấy là chúa nhựt, ba nó đang ngồi đọc báo. Đứa nhỏ biết rằng cha sẽ không bỏ tờ báo mà đi đến tiệm tạp hóa mua « sô-cô-la » cho nó và chắc sẽ nói : « Để ăn cơm xong đã ! »

Nó bèn nói : « Ba để giùm con cái xe đạp của con dưới cổng nhà. » Từ chỗ ghế ba nó ngồi tới cổng không xa gì ; ba nó đứng lên, tới gần cái xe đạp thì đứa con nói tiếp liền : « Ba đẩy con ra trước cửa, buổi sáng có ánh nắng mà đạp xe trên lề đường khỏe biết bao ! ».

Lề đường không xa cổng nhà, người cha làm theo lời con.

Liền đó, đứa nhỏ nhảy lên xe đạp, nói : « Ba đẩy giùm xe cho con một chút, tới góc đường ba sẽ mua thuốc xì gà để hút ngày chúa nhựt ».

Người cha thấy đúng là một ý kiến hay, thích hợp với lúc nghỉ ngơi ngày chúa nhựt. Cha con bèn đẩy chiếc xe đạp tới góc đường. Và đúng lúc cha nó mua điếu xì gà thì đứa con nói : « Ba mua cho con thỏi sô-cô-la, đi ba » !.

Tôi xin hỏi bạn : Người cha có nỡ từ chối không ?

Vừa lòng mọi người.

Trong những sự giao-thiệp của bạn, hoặc với vợ trong nhà, hay với ông chủ, với người mua hàng, bạn hãy chọn lúc thích hợp để nói ra điều bạn muốn nói.

Bà hãy chọn lúc thích hợp để xin ông may cho bộ quần áo, hay cho đi du lịch một nơi xa.

Ông hãy chọn lúc thích hợp để xin chủ tăng lương.

Được vậy thì bạn thành công với tất cả mọi người, với ông Đốc-lý cũng như với người thợ hàn chì, với viên cảnh sát cũng như với một tên lêu-lổng ngoài đường phố.

« Lúc thích hợp » là yếu-tố phát sinh phép lạ cho mọi người.

Bạn đã thấy rõ : cần một bí-quyết pha trộn vào các phương-pháp để giúp cho mình, đó là lựa lúc thích hợp.

Châm ngôn

Thi-hành phương-pháp Wheeler sẽ giúp cho đời bạn sống dễ dàng

MỤC-LỤC

Trang

Lời tựa 5

Thành công là gì ? 7

Bốn luận chứng Wheeler 14

CHƯƠNG I — Bạn vốn có một món gì để bán cho thiên hạ. Chúng ta đều là kẻ bán hàng 16

CHƯƠNG II.— Đừng bắt họ uống, mà phải làm cho họ khát 21

CHƯƠNG III.— Đừng bán một cái hộp trống rỗng 29

CHƯƠNG IV.— Điều hòa bước đi của mình với bước đi của kẻ khác 37

CHƯƠNG V.— Hãy cho họ đóng một vai trò trong vở hát 46

CHƯƠNG VI.— Mục tiêu của kẻ đối thoại là gì ? 57

CHƯƠNG VII.— Marco Polo có một trách-vụ khó khăn. Đây : ông làm thế nào để làm trách-vụ ấy 59

CHƯƠNG VIII.— Đừng ẩn núp, nên xuất đầu lộ diện 66

CHƯƠNG IX.— Bí quyết của Will Rogers 77

CHƯƠNG X.— Bí-quyết huyền-diệu của thuật thôi miên 83

CHƯƠNG XI.— Hãy thí-nghiệm phương-thức huyền ảo này 92

CHƯƠNG XII.— Làm cách nào không mất bạn 95

CHƯƠNG XIII.— Người ta thích nghe những tiếng chuông vui vẻ, chớ không ưa chuông truy-điệu 104

CHƯƠNG XIV.— Làm thế nào mà một người đã giữ được chức cố vấn tư liên tiếp cho hai vị Tổng-Thống 109

CHƯƠNG XV.— Muốn đắc nhân tâm : một phương thức căn bản 113

CHƯƠNG XVI.— Đề thắng sự rụt-rè, e-lệ 119

CHƯƠNG XVII.— Không thể xóa được lời nói 125

CHƯƠNG XVIII.— Làm sao thắng được cảm-tưởng mệt-mỏi 127

CHƯƠNG XIX.— Hãy mất chút thì giờ để cám ơn 136

CHƯƠNG XX.— Đừng bỏ qua chương ngắn này nó chứa đựng một bài học dài 141

CHƯƠNG XXI.— Phương tiện dễ dàng để thâu phục nhiều bè bạn và người cộng-tác 148

CHƯƠNG XXII.— Mãnh lực của những danh từ 154

CHƯƠNG XXIII.— Khi muốn nói hãy chịu nghe đã 158

CHƯƠNG XXIV.— Hãy đổi câu : « Tôi đáng hưởng gì không ? » ra câu : « Có gì giúp ích ông không ? » 169

CHƯƠNG XXV.— Làm sao cho kẻ đối thoại bênh vực ý-kiến của mình 177

CHƯƠNG XXVI.— Làm sao trở nên một đạo diễn 185

CHƯƠNG XXVII.— Một bí-quyết để tăng gấp hai hiệu-lực của lời nói 192

CHƯƠNG XXVIII.— Kể những câu chuyện để ảnh-hưởng tới người nghe 197

CHƯƠNG XXIX.— Vì cho những người khác đóng vai tuồng của họ mà thâu lời cả triệu mỹ-kim 207

CHƯƠNG XXX.— Cùng đi cả nhóm để tăng thêm bạn và duy-trì bạn 211

CHƯƠNG XXXI.— Lời khuyên hữu-hiệu để thỏa-hiệp với người đời 214

CHƯƠNG XXXII.— « Cuốn sách hàng ngày » của bạn sao thành cuốn sách « bán chạy nhứt » 224

CHƯƠNG XXXIII.— Làm cách gì giúp được kẻ khác sửa lỗi-lầm 230

CHƯƠNG XXXIV.— Tại sao cần tập nhớ tên người 234

CHƯƠNG XXXV.— Làm sao để nhớ tên người khác 238

CHƯƠNG XXXVI.— Những mánh-lới nhỏ để nhớ 243

CHƯƠNG XXXVII.— Bận quần áo sao cho có nhân cách 246

CHƯƠNG XXXVIII.— Khi nào liệng quyển sách này đi 250

CHƯƠNG XXXIX.— Một bí-quyết nữa: lúc thích hợp 254

LOẠI SÁCH : « HỌC LÀM NGƯỜI »

Trong lúc cuộc tranh sống càng ngày càng rắc-rối và khó-khăn như lúc này, mỗi người trong chúng ta đều muốn tìm một ánh sáng để dẫn nẻo, một chỗ nương tựa để nâng đỡ mình trong việc tìm một đời sống tươi đẹp hơn, đầy đủ hơn, vững chắc hơn.

Lắm người, vô phúc thay, sau những cơn bão-táp không sao tránh khỏi trong một đời người, mất cả hy vọng, cả nghị lực, phó mặc cho cuộc đời lôi cuốn, v.v...

Nếu những người ấy biết phương pháp tự đào luyện, biết dùng một cách khôn khéo những năng lực tiềm tàng trong người họ, thì dù họ có hèn yếu đến đâu, bạc phúc đến đâu, cũng có thể cất đầu lên để làm lại, sống cách chắc chắn, đi đến một tương lai rực rỡ.

Tất cả những phương pháp dạy ta điều khiển cuộc đời, về ba mặt : *Thể chất* (sức khoẻ), *Trí thức* (thành công), *Tâm thần* (hạnh phúc), những phương pháp để đào luyện triệt để phẩm cách con người (culture humaine), chúng tôi gọi là « Học làm người ».

Trong loại sách này, chúng tôi lựa chọn cho ra những tác phẩm có giá trị, hoặc sáng tác hoặc phiên dịch. Không thuyết lý viển vông, những sách trong loại này sẽ đề cập một cách thực-tiễn những vấn đề thiết thực của đời sống các hạng người.

Không thành kiến, không chia rành giới, chúng tôi chỉ cần thâu nạp nhiều ý kiến mà chúng tôi sẵn sàng cộng tác với những bạn đồng chí-hướng.

NHÀ XUẤT BẢN

LOẠI SÁCH « HỌC LÀM NGƯỜI »

NHỮNG SÁCH CẦN PHẢI XEM ĐỂ KHỎI HOANG PHÍ CUỘC ĐỜI, SỨC KHOẺ VÀ HẠNH PHÚC

Một loại sách đã được độc-giả khắp nơi tán-thành và khuyến-khích. Trong loại này, đã in ra 800.000 quyển và đã bán hết sạch, nay mới cho in lại nhiều quyển và lần-lượt sẽ ra thêm nhiều tác phẩm mới rất đặc-sắc.

1. PHẠM-VĂN-TƯƠI : Bắp thịt trước đã *(in lần 7)*
   Phương-pháp thể-dục thực-hành 100 *l*.

2. NGUYỄN-HIẾN-LÊ : Tổ-chức công-việc theo khoa-học.

3. THIÊN-GIANG : Muốn học giỏi
   Những điều phụ-huynh cần biết để dìu-dắt con em trong việc học.

4. BÁC-SĨ VICTOR PAUCHET : Con đường hạnh-phúc *(in lần 7)*. Phương-pháp tự giáo-dục.
   THIÊN-GIANG và PHẠM-CAO-TŨNG dịch

5. DALE CARNEGIE : Đắc-nhân-tâm
   Tức quyển « *How to win friends and influence people* » *một trong những quyển sách bán chạy nhất trên thế-giới.*
   P. HIẾU và NGUYỄN-HIẾN-LÊ dịch.

6. PHẠM-CAO-TŨNG : Người lịch-sự *(in lần 10)*.
   Phép xã-giao và ăn mặc theo đời sống mới

7. NGUYỄN-HIẾN-LÊ : Kim-chỉ-nam của học sinh..
   Quyển sách mà các em học-sinh cần học trước tiên.

8. NGUYỄN-DUY-CẦN : Thuật yêu đương.
   Một vấn-đề mà có kẻ cho là « còn quan-trọng hơn vấn-đề sanh-tử » nhưng ít được người ta bàn cho vỡ lý. Rất cần cho những ai không xem Ái-tình như một trò chơi hay một cuộc buôn bán.

9. NGUYỄN-DUY-CẦN : Cái dũng của thánh-nhân
   Bàn về cách rèn-luyện đức điềm-đạm theo quan-niệm Đông-phương *(in lần 3)*.

10. NGUYỄN-DUY-CẦN : Óc sáng-suốt *(in lần 3)*.
    Những nguyên-tắc căn-bản trong phép rèn luyện một khối óc sáng-suốt.

11. NGUYỄN-DUY-CẦN : Tôi tự học
    Những nguyên-tắc căn-bản để tạo cho mình một cơ-sở học-thức đầy-đủ để bù vào những thiếu sót của cái học nhà trường.

12. TRẦN-TRIỆU-NAM
    VÀ BÁC-SĨ TRƯƠNG-NGỌC-HƠN : Người con trai nên biết về vấn-đề nam-nữ
    Một phương-pháp giáo-dục sinh-lý *(in lần 4)*

13. BÁC-SĨ PAUL CARTON : Đời đạo-lý
    Tức quyển « *La vie sage* ». Thượng-Chi PHẠM-QUỲNH dịch *(in lần 2)*.

14. HOÀNG-XUÂN-VIỆT : Người chí-khí

15. PHẠM-CAO-TŨNG : Muốn nên người *(in lần 3)*.
    Phương-pháp lập thân của người bạn trẻ vừa rời bỏ trường học, sắp bước chân ra trường đời.

16. THUY-AN HOÀNG-DÂN : Vợ chồng *(in lần 4)*
    25 câu chuyện về hạnh-phúc gia-đình.

17. DALE CARNEGIE: Quẳng gánh lo đi và vui sống *(in lần 3)*

Những phương thuốc thần-diệu để diệt trừ những ưu-tư. NGUYỄN-HIẾN-LÊ và P. HIẾU dịch.

18. NGUYỄN-DUY-CẦN: Thuật tư-tưởng *(in lần 5)*.

Những phương-pháp thực-tiễn để vận-dụng tư-tưởng cho chín-chắn.

19. HENRI DURVILLE: Làm lại sức khỏe *(in lần 2)*.

Quyển đầu trong bộ (*Cours de magnétisme personnel*). VƯƠNG-GIA-HỚN và NGUYỄN-VĂN-TRUNG dịch.

20. HOÀNG-XUÂN-VIỆT: Thuật nói chuyện *(in lần 3)*

Tất cả những điều cần biết về khoa ăn nói.

21. TRẦN-TRIỆU-NAM VÀ BÁC-SĨ TRƯƠNG-NGỌC-HƠN: Người con gái sắp lấy chồng nên biết *(in lần 6)*

Để gây sự hòa-dịu giữa vợ chồng.

22. BÁC-SĨ DƯƠNG-TẤN-TƯƠI: Đông lai bác nghị.

Một tác-phẩm cổ-điển trong văn-chương và tư-tưởng Trung-Hoa *(in lần 2)*.

23. HOÀNG-XUÂN-VIỆT: Rèn nhân cách.

24. NGUYỄN-DUY-CẦN: Thuật xử thế của người xưa *(in lần 4)*

Túi khôn của người thời xưa.

25. NGUYỄN-HIẾN-LÊ: Tổ chức gia đình *(in lần 2)*

Để tiết-kiệm thời-giờ, tiết-kiệm ngân-quỹ gia-đình.

26. MỘNG-HOA: Người đàn bà đẹp *(in lần 2)*

Những bí-quyết để trau-dồi sắc-đẹp.

27. TRỊNH-LÊ-HOÀNG: Nghệ thuật làm mẹ

Nhiệm-vụ cao-quý nhất của người đàn bà.

28. VÂN-ĐÀI: Làm bếp giỏi

Biết làm bếp giỏi cũng là một bí-quyết gây nên hạnh-phúc gia-đình.

29. THIÊN-GIANG: Dạy con *(in lần 2)*

25 câu chuyện để hướng-dẫn các phụ-huynh trong việc giáo-dục con em.

30. PHẠM-CAO-TÙNG: Tôi có thể nói thẳng với anh *(in lần 2)*

5 liều thuốc bổ để anh dưỡng tinh-thần.

31. ĐÀO-PHI-PHỤNG: Phụ-nữ thể-dục *(in lần 2)*

Phương-pháp thể-dục soạn riêng cho phụ-nữ.

32. PHẠM-CAO TÙNG: Túi khôn của loài người

300 câu cách-ngôn tư-tưởng nói về phép tu thân xử thế *(in lần 2)*

33. NGUYỄN-HỮU-QUANG: Ái-tình và hôn-nhân *(in lần 4)*

Một quan-niệm về ái-tình và hôn-nhân.

34. HOÀNG-XUÂN-VIỆT: Đức tự-chủ

Chìa khóa của thành công.

35. HOÀNG-XUÂN-VIỆT: Ngón thần để luyện tâm

Thuật tự-kỷ ám-thị (*autosuggestion*)

36. NGUYỄN-HIẾN-LÊ Thế hệ ngày mai

Một phương-pháp giáo-dục mới.

37. PHẠM-CAO-TÙNG : Tinh-thần tháo-vát

Bài học về tinh-thần tháo-vát của « *Bức thông-điệp gửi cho Garcia* », một bài báo do Elbert Hubbard viết, đã đăng in ra hằng triệu bản.

38. HUỲNH-ĐỨC-QUANG : Đời sống lứa đôi.

Những bí-quyết để xây dựng hạnh-phúc gia-đình.

39. NGUYỄN-HIẾN-LÊ : Luyện lý trí

Thuật suy-luận trong đời sống hàng ngày.

40. NGUYỄN-HỢP : Biết học tập

Tập I trong bộ « *Để sống đời sống mới* ».

41. NGUYỄN-HỢP : Biết tư-tưởng

Tập II trong bộ « *Để sống đời sống mới* ».

42. NGUYỄN-HỢP : Biết làm việc

Tập III trong bộ « *Để sống đời sống mới* ».

43. NGUYỄN-HỢP : Biết nhận xét để phê-bình

Tập IV trong bộ « *Để sống đời sống mới* ».

44. PHẠM-CAO-TÙNG : Tâm-lý ái-tình (*in lần 2*)

Xác-thịt — tình-cảm — và trí-tuệ. Ái-tình phân-tách theo tâm-lý-học.

45. HOÀNG-XUÂN-VIỆT : Đức điềm-tĩnh

Thuật gây uy-tín và gieo ảnh-hưởng.

46. CH. WAGNER : Sống đơn-giản

Để tránh những phiền-toái của đời sống xa-hoa, giả-tạo. VŨ-BẰNG dịch.

47. HUỲNH-NGỌC-ĐỞM : Chiến thuật chiếm một chỗ làm

Những điều cần ích mà người tìm việc làm cần biết.

48. TỪ-HẢI : Tình bằng hữu.

300 câu cách-ngôn để nói về tình bằng-hữu.

49. NGUYỄN-HIẾN-LÊ : Tổ chức công việc làm ăn. Kim-chỉ-nam của nhà doanh-nghiệp.

50. GUSTAVE LE BON : Tâm-lý quần-chúng

Tìm hiểu tâm-lý của quần-chúng, một nguồn lực vô-biên luôn luôn có ảnh-hưởng đến đời sống của mọi người.

51. PH. GIRARDET : Biết người

Tâm-lý-học áp-dụng vào đời sống thực-tiễn. Để tìm hiểu người, để biết mình, để làm nên với đời tức quyển « *La connaissance des hommes* ». PHẠM-CAO-TÙNG dịch.

52. HOÀNG-XUÂN-VIỆT : Tâm-lý bạn gái.

Tâm-hồn bạn gái phân-tách theo tâm-lý học.

53. HUỲNH-ĐỨC-QUANG : Đời đang lên — tâm-lý tuổi thanh thiếu-niên.

Một chặng đời có ảnh-hưởng quyết-định trong đời sống.

54. LƯU-VĂN-HỒNG : Tâm-lý nhi-đồng

Tâm-lý học áp-dụng trong việc giáo-dục trẻ em.

55. HOÀNG-XUÂN-VIỆT : Tâm-lý bạn trai

Tâm-hồn bạn trai phân-tách theo tâm-lý học.

56. HOÀNG-XUÂN-VIỆT : Luyện trí nhớ

Một phương pháp luyện trí nhớ để suy-luận xã-giao, nói chuyện, học-hành và làm việc đắc lực.

57. NGUYỄN-HIẾN-LÊ : Nghệ-thuật nói trước công chúng

Tất cả những điều cần-thiết để nói chuyện trước đám đông.

58. GORDON BYRON : Bảy bước đến thành công.
Do NGUYỄN-HIẾN LÊ viết phỏng theo quyển Give Yourself a Chance (*the Seven Steps to Success*).

59. P. FÉLIX THOMAS : Huấn-luyện tình-cảm
Bản dịch L'Education du sentiment của NGUYỄN-HIẾN-LÊ.

60. D. G. POWERS : Sống đời sống mới
Do NGUYỄN-HIẾN-LÊ dịch quyền Live a New Life.

61. DOUGLAS LURTON : Thẳng tiến trên đường đời
Bản lược dịch quyền The Power of Positive Living.

62. PHẠM-CAO-TÙNG : 16 bí-quyết để tạo nên duyên-dáng.

63. PHẠM-CAO-TÙNG : Làm nên
Quyển sách gối đầu của các bạn trẻ.

64. THÂN-VIỆT : Bí-quyết làm cho đời vui tươi
Để tìm một đời sống tươi đẹp hơn.

65. TẾ-XUYÊN : Sống vui
Vui sống để sống, hạnh phúc.

66. NGUYỄN-CUNG-VŨ : Xã giao hằng ngày

67. Cô THÙY-DƯƠNG : Hạnh phúc gia đình
tức bản dịch : Người đàn bà trong gia-đình của bà Nam tước Staffe.

68. TẾ-XUYÊN : Xã giao mới và các nghi lễ
Tất cả tố nhị của phép xã giao Âu Mỹ hiện nay.

69. R. DE SAINT LAURENT : Nghệ thuật làm đẹp cuộc đời.
Bản dịch của Tế-Xuyên.

70. CLAUDE MAILLARD : Trau dồi ý chí
Phương pháp luyện tập thực tiễn và những lời khuyên quí giá — Bản dịch của Văn Lang.

71. TẾ-XUYÊN : Gương nghị lực
25 tấm gương nghị lực sáng chói.

72. R. DE SAINT LAURENT : Sống lạc quan
Phương pháp giữ tinh thần thăng bằng và bảo đảm thành công. Bản dịch của Tế-Xuyên.

73. A. JEAN : Một nghệ thuật đọc sách báo
Bản dịch của Tế-Xuyên.

74. NGUYỄN-TỬ-QUANG : Người phi thường

75. HOÀNG-XUÂN-VIỆT : Một điệu sống

76. S. A. LAVINE : Gương thành công

77. THÂN VIỆT : Người hữu dụng

78. — Đời sống bắt đầu từ tuổi 50

79. HOÀNG-XUÂN-VIỆT : Cẩm nang dùng người

80. THIÊN GIANG : Gia đình giáo dục
Cách dạy trẻ em khó dạy.

81. — Giáo dục sinh lý trẻ em

82. HOÀNG LAN : Nghệ thuật làm vợ

83. TẾ-XUYÊN : Vào đời như thế nào ?

84. KRISHNAMURTI : Cách mạng con người

85. HOÀNG-XUÂN-VIỆT : Thuật hùng biện

MUỐN THÀNH CÔNG
TRÊN TRƯỜNG ĐỜI
Bản dịch của
TẾ-XUYÊN
In tại nhà in riêng của nhà xuất bản